

**UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE
MOGROVEJO
ESCUELA DE ECONOMÍA**



**EFFECTOS DEL AMBIENTE COMPETITIVO PARA
DESARROLLAR NEGOCIOS, SOBRE LA
EFICIENCIA PÚBLICA, CORRUPCIÓN Y
COMPETENCIA EN MERCADOS DE
LATINOAMÉRICA**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:
ECONOMISTA**

AUTOR: Bach. José Luis Bances Carmen

Chiclayo, 13 de Agosto del 2014

**EFFECTOS DEL AMBIENTE COMPETITIVO PARA
DESARROLLAR NEGOCIOS, SOBRE LA EFICIENCIA
PÚBLICA, CORRUPCIÓN Y COMPETENCIA EN
MERCADOS DE LATINOAMÉRICA**

POR:

Bach. José Luis Bances Carmen

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para optar el

Título de:

ECONOMISTA

APROBADO POR:

Mgtr. Carlos León de la Cruz
Presidente de Jurado

Eco. Antonio Escajadillo Durand
Secretario de Jurado

Eco. Adalberto León Herrera
Vocal / Asesor del Jurado

CHICLAYO, 2014

DEDICATORIA

En honor a toda mi familia, porque a lo largo de la vida universitaria siempre me brindaron su apoyo.

A los profesionales que me dieron la oportunidad de trabajar con ellos.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios, a mis padres y a todas aquellas personas que con su apoyo incondicional me motivaron durante el desarrollo de esta investigación.

RESUMEN

En esta tesis tenemos como objetivo encontrar la influencia que tiene el ambiente competitivo para desarrollar negocios sobre índices de eficiencia del gobierno, corrupción y competencia en los mercados locales latinoamericanos publicados por el World Economic Forum.

Las variables analizadas para el ambiente de desarrollo de negocios son aquellas que publica el índice de facilidad de hacer negocios publicado por el Banco Mundial.

Para el estudio se seleccionó una muestra de 23 países pertenecientes a Latinoamérica, se propuso un modelo de panel de datos (efectos aleatorios y fijos) con los índices publicados para los años 2008-2009 al 2011-2012, cada serie contenía 92 datos, la variable dependiente han sido los índices de eficiencia, corrupción y competencia, mientras que los de ambiente de negocios han sido las explicativas.

Los resultados indican que la eficiencia del gobierno depende principalmente de la protección de los derechos de las empresas que acceden al crédito y del número de procedimientos para abrir negocios.

En el caso del índice de corrupción, este se explica con los procedimientos seguidos para cumplir contratos, con la tasa de recuperación de los procesos de solución de insolvencias y con la variable costos para importar.

Respecto del índice de competencia en el mercado, se tiene como variables relevantes el número de procedimientos para abrir negocios, los derechos de los empresarios que acceden al crédito, los pagos realizados de tributos sobre las ganancias y los costos para exportar e importar.

PALABRAS CLAVE: Ambiente competitivo, competencia, corrupción y eficiencia del gobierno

ABSTRACT

In this thesis we aim to find the influence of the competitive environment for business development index of government efficiency, corruption and competition in Latin American local markets published by the World Economic Forum.

The variables for the development of business environment are those published by the index posted ease of doing business by the World Bank.

For the study a sample of 23 countries of Latin America was selected, a model of panel data (random and fixed effects) with the published indices for years 2008-2009 through 2011-2012, each set containing 92 data set, the dependent variable were the indices of efficiency, corruption and competition, while the business environment have been explanatory.

The results indicate that government efficiency depends mainly on the protection of the rights of businesses with access to credit and the number of procedures to open businesses.

In the case of corruption index, this is explained in the procedures followed to fulfill contracts with the recovery rate of insolvencies resolution processes and variable costs to import.

Regarding the rate of market competition, has as relevant variables the number of procedures to start a business the rights of entrepreneurs with access to credit, payments of taxes on profits and cost to export and import.

KEYWORDS: Competitive environment, public efficiency, corruption, competition

ÍNDICE

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Dedicatoria | |
| Agradecimiento | |
| Resumen | |
| Abstract | |
| | |
| I. INTRODUCCIÓN | 11 |
| II. MARCO TEÓRICO | 16 |
| III. METODOLOGÍA | 34 |
| 3.1 Población y Muestra | 34 |
| 3.2 Recolección y procesamiento de Datos | 34 |
| 3.3 Variables de estudio | 35 |
| 3.4 Análisis de datos | 38 |
| IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 39 |
| 4.1 Competitividad, el ambiente de facilidad para los negocios y el crecimiento económico de los países en Latinoamérica. | 39 |
| 4.2. Eficiencia del gobierno, corrupción y ambiente de negocios del Doing Business | 57 |
| 4.3 Factores del ambiente de negocios que explican la eficiencia del gobierno, la corrupción y la competencia en el mercado | 71 |
| a. Explicando la eficiencia del gobierno | 71 |
| b. Explicando la Ética y corrupción | 75 |
| c. Explicando la competencia en el mercado | 79 |
| | |
| V. CONCLUSIONES | 83 |
| VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 88 |

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Regresión general sobre GE

Tabla 2. Modelo de efectos aleatorio sobre GE

Tabla 3. Regresión general sobre EaC

Tabla 4. Modelo de efectos aleatorio sobre EaC

Tabla 5. Regresión general sobre competencia

Tabla 6. Modelo de efectos aleatorios sobre EaC

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Ranking relativo de PBI per cápita y Competitividad 2011

Figura 2. Ranking relativo de PBI per cápita, Facilidad de hacer negocios y empezar negocios 2011

Figura 3. Índice de competitividad y Doing Business 2011

Figura 4. América Latina: Ranking según procedimientos y tiempo para empezar negocios 2011

Figura 5. América Latina. Procedimientos y tiempo de demora en licencias de construcción 2011

Figura 6. América Latina: Procedimientos y tiempo para registrar propiedades 2011

Figura 7. América Latina: Pagos tributarios. N° y Tiempo de demora 2011

Figura 8. América Latina: Documentos de exportación, Procedimientos y Tiempo de demora 2011

Figura 9. América Latina: Documentos de importación. Procedimientos y Tiempo de demora 2011

Figura 10. América Latina: Cumplimiento de contratos. Procedimientos y Tiempo de demora 2011

Figura 11. América Latina: Solución de insolvencias. Costos y Tiempo de demora 2011

Figura 12. Índice de competitividad, protección a la inversión y comercio exterior 2011

Figura 13. Índice de competitividad, resolución de quiebras y cumplimiento de contratos 2011

Figura 14. Latinoamérica: Índices de competitividad y eficiencia del gobierno 2011

Figura 15. Latinoamérica: Índices de Ética y Competencia 2011

Figura 16. Eficiencia del gobierno y costos de abrir un negocio

Figura 17. Latinoamérica: Índice de corrupción y costos de abrir un negocio

Figura 18. Latinoamérica: Índice de Competencia y costos de abrir un negocio

Figura 19. Latinoamérica: Índice de corrupción y costos de cumplimiento de contratos

Figura 20. Índice de competencia y costos de exportar

Figura 21. Eficiencia del gobierno y costos de exportar

Figura 22. Eficiencia del gobierno y pagos tributarios sobre las ganancias

Figura 23. Latinoamérica: Índice de corrupción y costos de resolver quiebras

Figura 24. Eficiencia del gobierno y costos de resolver quiebras

Figura 25. Latinoamérica: Índice de competencia y costos de resolver quiebras

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años las economías que han logrado un mayor desarrollo económico, fueron las que como una de sus características comunes, han tenido un mayor grado de apertura económica y permitido un mayor crecimiento de las inversiones internas y principalmente externas.

Con el incesante avance de las tecnologías de la información y la comunicación, la distancia entre las naciones cada vez más se van acortando, quedando así las fronteras al alcance de la velocidad de una conexión inalámbrica desde casi cualquier parte del mundo.

Ahora resulta alcanzable, al finalizar la primera década del segundo milenio, que un estudiante uruguayo con su laptop modelo XO desde una cabina con internet en su escuela en Montevideo pueda descubrir como Singapur ha venido expandiendo su territorio metro a metro gracias a tierras ganadas al mar y como las islas indonesias han empezado a encogerse producto del abastecimiento de millones de metros cúbicos de arena.

Asimismo, un corredor de bolsa a través de su Nexus One desde la misma Bolsa de Valores de New York puede recorrer virtualmente las condiciones precarias de trabajo forzoso de un poblador de Zambia en “El cinturón de cobre”; o de inmediato observar como en Zimbabue, una de las economías con mayor inflación en el mundo, sus habitantes tienen que desplazarse hacia países cercanos como Botsuana o Sudáfrica para realizar sus compras de alimentos.

En el contexto de la última crisis financiera internacional el Perú fue uno de los pocos países que creció durante el año 2009. Y desde el 2002 se ha logrado un auspicioso desempeño económico. Siendo en el año 2008 que la economía peruana creció 9.8%, tasa más alta en los últimos 14 años, con la cual el país alcanzó diez años consecutivos de expansión, con ritmos de tasa que está entre las más altas del mundo en ese año. Del mismo modo en el año 2008 la inversión privada creció 25.6%,

consiguiéndose en el segundo y tercer trimestre sus valores máximos históricos.

En el contexto actual, la economía peruana creció el año 2012 en 6.3% anual, esperando un menor crecimiento el año 2013 en alrededor de 6.1% anual, cifra que inclusive es complicada de obtener en un panorama mundial de retroceso económico y caída de precios internacionales. La economía peruana ha tenido un buen desempeño ligado a la demanda interna, sin embargo esta empieza a enfriarse notándose en la menor dinámica del sector industrial que apenas creció 1.3% en el año 2012 y las menores inversiones, ante un escenario social complicado en el país y un estado con lentas reformas y de compleja aplicación, como el caso del servicio civil.

Sin embargo, el Perú aún mantiene un marcado retraso en el escenario de los negocios mundiales, con una estructura de costos que comparativamente con los países que competimos internacionalmente vamos en desventaja.

Principalmente existe un déficit en infraestructura portuaria y aeroportuaria que garantice una eficiente inversión de los recursos públicos y privados, bajo nivel de educación y capacitación que limita la productividad de los trabajadores, cadenas productivas y clusters o conglomerados en proceso de consolidación, un Estado engorroso con falta de liderazgo en la simplificación administrativa y un desfase pronunciado en la innovación tecnológica en la mayoría de los sectores.

En términos de competitividad, el Foro Económico Mundial desde el año 1979 desarrolla y publica el Índice de Competitividad Global. Este índice de competitividad mide la habilidad de 133 economías de países desarrollados y en desarrollo de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende del grado en que productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible.

Existen diversos organismos internacionales que brindan información relacionada al nivel de competitividad en un país, las mismas que forman parte de los antecedentes de estudio del presente trabajo de investigación. Destacando entre los más importantes el Banco Mundial, The World Economic Forum y The IMD World Competitiveness Center.

En materia competitiva para el año 2013-2013, el Perú ocupa el puesto 61 en competitividad global (mejorando desde el puesto 67 en el año 2011-2012). Dentro de los subíndices ocupa el puesto 105 en el factor institucional, siendo esta ubicación bastante alarmante por la calidad de las instituciones peruanas y su aporte a la economía peruana. Otro indicador preocupante es el puesto 95 en la posición competitiva en educación y salud. Mientras que hay relativas mejoras en la ubicación en eficiencia del mercado en el puesto 53. En el caso del comportamiento ético, el puesto que ocupa el Perú es 93, indicando las debilidades de la economía peruana en este sentido.

Para la investigación se ha planteado como problema general de la investigación lo siguiente: ¿Cómo influye el ambiente competitivo para el desarrollo de negocios en los índices de competencia en el mercado, eficiencia del gobierno y corrupción en los países de Latinoamérica?; así mismo se ha definido los siguientes problemas específicos: ¿Qué variables son relevantes en la formación de un buen ambiente competitivo para el desarrollo de negocios en Latinoamérica?, ¿Qué variables generan ventajas competitivas para el inicio y crecimiento de negocios en la región latinoamericana? y ¿Qué variables específicas que influyen en la apertura y expansión de negocios, son relevantes para medir la competencia en el mercado, la eficiencia del gobierno y la corrupción percibida en las economías latinoamericanas?

En este trabajo tenemos como objetivo analizar como inciden en los índices de competencia, corrupción y eficiencia del gobierno, las distintas variables que componen el ambiente competitivo para abrir y desarrollar

negocios, tanto barreras de entrada como de salida del mercado, así como el ambiente tributario, costos y hasta comercio externo de los negocios en Latinoamérica, en ese sentido se plantea el objetivo general lo siguiente: “Encontrar la influencia que tiene el ambiente competitivo para el desarrollo de negocios en los índices de competencia, eficiencia del gobierno y corrupción para los países de Latinoamérica”.

Para alcanzar el objetivo general de la investigación, se han planteado objetivos específicos:

- Analizar las variables relevantes que componen el ambiente competitivo para abrir, desarrollar negocios y cerrar los mismos o salir del mercado.
- Analizar las variables más importantes en el ciclo de vida del negocio que generan ventajas competitivas o una mejor posición en el ranking global de competitividad de los países latinoamericanos.
- Encontrar las variables específicas que son significativas en los índices de eficiencia del gobierno, competencia en el mercado y corrupción en los países de Latinoamérica.

En cuanto a la hipótesis de la investigación podemos mencionar lo siguiente: Las mejoras en el ambiente de negocios que permiten abrir los mismos en mejores condiciones, tener regulaciones simples que permiten la expansión de los negocios y además tener facilidades en la salida del mercado, son aspectos claves para reducir la ineficiencia del gobierno en sus procedimientos diversos que afectan la marcha de los negocios, en la medida que esa ineficiencia se reduce, es posible tener mejoras en la parte de corrupción que afecta a la mayor parte de países en la región latinoamericana, así mismo estas ventajas permitirán que exista un mayor profundidad en la competencia del mercado. Consideramos que en Latinoamérica aún hay mucho por desarrollar en esas tres variables, que aún existe mucha variabilidad entre los países y que la limitada

competencia y un estado burocrático e ineficiente conviven con ambientes de mucha corrupción, no obstante se han realizado muchos avances en materia de ambiente de negocios favorable.

Por otro lado, es preciso mencionar que en este trabajo hemos tenido las algunas limitaciones:

- Se han homogenizado los índices en todos los países de la región a un indicador relativo, toda vez que los tamaños de los países son diferentes y además algunos índices venían en días, otros en porcentaje y otros en percepciones de los entrevistados.
- La información contiene los índices competitivos y de ambiente de negocios publicados por entidades como el World Economic Forum y Doing Business, no se ha procedido a usar datos según fuentes de cada país sino sólo de estas fuentes internacionales.
- Se realizaron algunas entrevistas en entidades públicas locales y regionales, pero máximo la zona norte del país (Piura y Lambayeque), de modo que los análisis específicos a procedimientos administrativos locales sólo se refieren a estas regiones, sin embargo las conclusiones nacionales emanan de las fuentes ya señaladas arriba.

II. MARCO TEÓRICO

Un estudio publicado en noviembre de 2009 en el XXVII Encuentro de Economistas, revela diferencias de crecimiento entre los países del Asia en Desarrollo y los países de América Latina y el Caribe durante el período comprendido durante los años 1980 y 2008. En términos de la variación porcentual del Producto Bruto Interno, los primeros crecieron a niveles promedio de 7,4%; en tanto los segundos lo hicieron en 2.9%. Explicando en gran parte las diferencias en crecimiento la mayor inversión y ganancias de productividad de los países asiáticos.

En consecuencia, la proporción de los países latinoamericanos en el comercio mundial ha disminuido de 6,5% a 6% en los últimos 30 años. Mientras que la proporción de China, por ejemplo, en el comercio mundial se ha elevado del 2.5% a 7% durante ese mismo período.

En este contexto, resulta de vital importancia para el desarrollo económico de las naciones, la mayor información estandarizada de que se pueda poner a disposición, la misma que es la base para las decisiones de inversión en el mundo globalizado.

A menudo los inversionistas para tomar una decisión de inversión de corto, mediano o largo plazo recurren a numerosas fuentes de información, para minimizar su riesgo. Por lo general, para el análisis de inversión de corto y mediano plazo en la incursión en una nueva economía, los inversionistas externos toman en consideración indicadores generales como producto bruto interno, nivel de inflación, nivel de reservas internacionales netas, presión tributaria, tasas de interés, términos de intercambio, entre otros. Sin embargo, para la toma de decisiones de inversión de horizontes largos, se presta atención en forma adicional a factores más específicos y complejos como el grado de apertura de las economías, las clasificaciones de riesgo, índices de competitividad, clima jurídico, político, condiciones climáticas y ambientales, etc.

Estudios de Huarachi (2002) indican que la competitividad puede parir de condiciones básicas o pre existentes del país, pero que su sostenimiento futuro implica necesariamente inversión, sobre todo mucha investigación y desarrollo innovador en el país, esto se define de acuerdo a lo ya planteado por Porter (1990) que sostiene que la competitividad no reside en las naciones sino en las empresas de un país y que esta se refleja en el crecimiento sostenido de la productividad.

Porter (1990) define a la productividad como la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de productividad de la población.

Para Huarachi (2002) y tomando a Porter (1990), la productividad se da en los siguientes términos: La productividad - valor, definida como el valor de los bienes y servicios que son producidos por unidad de recursos naturales y de capital y la productividad - física medida en términos de volúmenes físicos y se define como la cantidad de unidades producidas por unidad de recursos físicos o de capital. De estas definiciones se desprende que la productividad no solo depende de los salarios y las ganancias sino de otros factores tales como la distribución de los ingresos, la calidad ambiental, la estabilidad política, la institucionalidad, las libertades y la democracia.

Para lograr una mejora en la productividad se identifican cuatro vías: la primera, mejorar la productividad de la mano de obra. La segunda, reducir insumos necesarios y costos innecesarios de logística, comercialización, administrativos y financieros. La tercera, elevar los precios unitarios de sus productos esto último dependerá de la calidad, la confiabilidad, los servicios de mercadeo y una mezcla de productos más sofisticados. Finalmente, elevar la productividad del capital en el proceso productivo de las empresas mediante la tecnología e innovación.

Porter (1990) distingue tres etapas en el desarrollo de las ventajas competitivas de las naciones: La etapa impulsada por los factores, la etapa impulsada por la inversión y la etapa impulsada por la innovación.

En buena cuenta es la descripción de cómo convertir las ventajas comparativas en ventajas competitivas. En la primera etapa la fuente del desarrollo son los factores básicos o ventajas comparativas. Estos factores básicos son los recursos naturales, el clima favorable hacia ciertos cultivos o la abundancia de la mano de obra semi calificada y barata.

Este patrón de desarrollo restringe el rango de actividades productivas en las que se puede competir. Los requerimientos de tecnología son escasos y se restringe a la tecnología que no es costosa y es asequible. El problema es que las economías basadas en estos factores son susceptibles a los ciclos económicos y a las crisis mundiales.

Una segunda etapa, es la llamada etapa de desarrollo impulsada por la inversión en la que todavía sigue prevaleciendo los factores básicos pero existen mecanismos especializados en la creación y mejoramiento de los factores tales como instituciones educativas e institutos de investigación.

Los sectores se caracterizan por la inversión en procesos de producción modernos, eficientes y a menudo a gran escala que incorpora lo mejor de la tecnología mundial. No solo la tecnología se aplica, sino que es mejorada localmente. La creciente inversión provoca la presión creciente hacia la elevación de los salarios y a la exigencia de una mano de obra calificada. En esta etapa se aprecian ciertos tipos de acuerdos directos con compradores a fin de completar sus acuerdos de distribución y abastecimiento de otro tipo con firmas extranjeras.

Finalmente, tenemos la etapa de desarrollo impulsada por la innovación que se caracteriza no tanto por la asimilación y mejora de la tecnología sino por el avance local a niveles mundiales del estado del arte en las tecnologías del producto, del proceso de mercadeo y de otras dimensiones de la competencia.

En esta etapa, los determinantes de la ventaja competitiva basada en los costos de los factores se vuelven débiles para ser reemplazada por la ventaja competitiva de la innovación haciendo de las empresas líderes mundiales. En esta etapa la sofisticación de las universidades y de los centros de investigación e infraestructura alcanzan una masa crítica para

que se den las condiciones para la creación de factores más avanzados y especializados de manera continua.

En cuanto a las cargas administrativas, estas son componentes de los tributos nacionales, y se dan por diversos servicios o trámites obligatorios ante el estado. Las cargas pueden ser nacionales, regionales o locales (municipales) y abarcan una gama diversa de trámites a seguir para abrir o mantener negocios en funcionamiento, dichas cargas varían según los diversos sectores económicos.

De acuerdo a Doing Business 2010 (Banco Mundial, 2011) las cargas administrativas relacionadas a los negocios, son generalmente las regulaciones que afectan a diez fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa.

Específicamente, según Sylvia Solf, una de las autoras del Doing Business 2010; en ningún país ha sido fácil que las municipalidades simplifiquen sus trámites. Recomendando una mayor coordinación entre los empresarios y los gobiernos locales para avanzar en la armonización de las reglas a favor del clima de negocios, establecer una elevada carga administrativa, propicia la informalidad en los negocios, sea de origen o propicia que estos tengan una dualidad formal o informal.

León (2006) señala que la informalidad de los mercados es un fenómeno que sucede en diversos países, sean estos desarrollados o economías en desarrollo, la informalidad puede definirse como toda actividad económica que no es registrada de manera oficial, pero que es parte del PBI.

La informalidad en este sentido radica en todas las actividades económicas que no son reportadas, esto puede deberse a que se quieren evitar pagos impositivos al ingreso, al producto generado, no se quiere pagar las contribuciones sociales, se quiere escapar a las regulaciones laborales o también puede darse por la excesiva complejidad de la

estructura administrativa del estado, que desincentiva tramitar el ingreso a los registros oficiales. (Shneider 2004).

Muchos autores consideran que el peso del aparato estatal es dirimente en cuanto al grado de informalidad de una economía, De Soto considera que estas economías surgen ante el costo elevado de ser formal, tanto en el tiempo perdido en dichos trámites como en el costo mismo de los procedimientos públicos (De Soto 1986, 2000).

Las recientes mejoras económicas en los países sudamericanos, con algunas excepciones, se han dado en un marco de continua desregulación y favorecimiento de la competencia, con la finalidad de mejorar el ambiente de negocios y promover de ese modo la productividad en las firmas.

Sin embargo, propiciar la competencia no es algo rígido, Samuelson (1984) considera que los ambientes competitivos son saludables en la medida que los nuevos entrantes al mercado, mejoran el bienestar social, sin embargo en caso estas mejoras no se presenten, es viable considerar la presencia de un solo ofertante, en la medida que esto reduzca los costos que la sociedad enfrenta, costos relacionados a la provisión de los bienes y servicios.

Nuestros países han favorecido en amplia medida, la entrada de nuevos competidores y en muchos casos las mejoras no se han plasmado, Samuelson (1984), considera este escenario como aquel con costos de entrada, los mismos que se trasladan al consumidor o comprador, de modo que los precios pueden ser rígidos y terminar no generando mayor bienestar social.

En este aspecto Menezes y Quiggin (2011) señalan que la presencia de nuevos competidores genera bienestar social en la medida que la competencia es intensa, puesto que se generan ganancias extras, sobre todo cuando entran más competidores al mercado, aún si son pequeños, mientras que en situaciones de baja intensidad de competencia, lo más probable es que la salida de firmas pueda impactar el bienestar a largo plazo, debido a que ello tendería a un reacomodo del mercado,

propiciando un nivel mayor de competencia, no obstante subsiste el riesgo de concentrar la economía.

La presencia de costos de entrada es un freno importante en las economías emergentes, Porter (1980) enfatiza en el rol del gobierno para promover la competitividad empresarial desde sus esfuerzos de política relacionados a mejorar las condiciones del mercado o la forma como los negocios locales pueden enfrentar a la competencia externa, promover la mayor oferta de competidores, un rol crucial es desregular los sectores protegidos, por cuando en ausencia de competencia la eficiencia podría ser muy baja o inexistente.

Porter (1980) también señala que los gobiernos deben promover estándares estrictos que favorezcan la competencia en igualdad de condiciones, pero estas regulaciones deben combinarse con procesos rápidos y eficientes de atención a los actores empresariales, ya que de lo contrario se trasladan costos a los clientes y las empresas asumen pérdidas por los retrasos en el rol del gobierno como agente regulador.

Porter y Van der Linde (1995) además señalan que cuando se promueven regulaciones de modo eficiente, el gobierno no sólo logra mejorar el bienestar social, sino que se incrementa la productividad de las firmas, esto sucede porque se impulsa un ambiente de innovación y el gobierno no traslada costos a los competidores, por el contrario los fuerza a innovar en igualdad de condiciones. Un ejemplo es altos estándares ambientales, o regulación de libre comercio, también cuando se fuerza a las empresas a ser formales lo que acarrea costos, que sólo se absorben innovando en procesos. Claro está que las regulaciones no sólo son de control, sino que muchas de ellas inciden en propiciar ese ambiente de innovación necesario.

A modo de probar la hipótesis de Porter (1991) sobre los beneficios regulatorios sobre las firmas, Ambec y Barla (2001) demuestran que las regulaciones ambientales pueden generar costos crecientes, pero que las tecnologías contaminantes pueden generar aún mayores costos, de modo

que es mejor adecuarse a los esquemas regulatorios e innovar para que la firma no pierda rentas netas.

Anderson (1993) relaciona las regulaciones de tipo industrial y seguridad con el comercio existente en una economía abierta, para el autor estas regulaciones se transforman en una ventaja competitiva en la medida que las empresas del país van generando altos estándares productivos, los cuales pueden ganar más mercados externos y ser rentables, los efectos varían si se tienen alta intensidad de capital o trabajo en los sectores industriales, en el caso de industrias con alta intensidad de trabajo, los estándares de calidad exigidos generan mayores costos, pero la mayor calidad brindada en los productos eleva los precios equilibrando así los resultados del negocio.

Considerando países competidores con economías abiertas, Anderson (1993) señala también, que el país con mayores niveles de inversión en industrias reguladas (altos estándares) tiende a tener ventajas comparativas respecto del otro país, en la producción industrial, ello a pesar de los costos regulatorios y debido a la mayor demanda y precio de sus productos en el mercado mundial.

En la perspectiva de la colocación de estándares de calidad o regulaciones en mercados competitivos, Lapan y Moschini (2009) señalan que ésta bien puede mejorar el bienestar de consumidores y productores, pero los efectos no son similares, sino que se diferencian, por un lado empresas que tienden a generar altos estándares por lo normal generan un patrón diferenciados y por ende los precios tienden a crecer, afectando de algún modo a los consumidores, sin embargo debido a que la demanda no es lineal, estos consumidores ganan también en productos de mayor calidad y el efecto precio se diluye ante el efecto comparativo con otros productos, cuyo consumo se debilita frente a la demanda de productos de alta calidad.

Para Porter (1980) los esfuerzos del gobierno pueden reforzar y ampliar el diamante de la competitividad de un país, esta competitividad implica innovación y capacidad de competir en el mercado mundial, supone tener

una alta productividad que permita competir en igualdad de condiciones en los mercados, siendo la presencia de las empresas sostenible en el tiempo.

Este diamante se relaciona con las ventajas de los factores, las exigencias de la demanda, la estructura del mercado y las condiciones de las industrias de soporte o proveedores. Los roles del gobierno en un ambiente de libre mercado y regulaciones eficientes, conlleva a fortalecer estas condiciones de la competitividad nacional.

Si bien existe un impacto del gobierno sobre los esfuerzos empresariales, impacto derivado principalmente de su política normativa o legal, estos impactos son variados y tienen que ver con distintos aspectos. Aldashev (2009) señala que los diferentes sistemas legales de los países, sus distintos componentes históricos o socio culturales son importantes variables que determinan el impacto final del sistema institucional sobre el desarrollo y la política económica que siguen los países.

Las tradiciones legales entre países de occidente, oriente o los emergentes del cono sur, suelen ser muy diferenciadas, en el primer caso la normativa suele ser aplicada rápidamente, hay una notoria relación entre las penas y su impacto económico, los sistemas legales suelen imponer sanciones económicas rápidas a la par de las sanciones civiles o penales, naturalmente hay tradiciones inclusive diferenciadas entre países occidentales, de modo que los efectos de los sistemas legales también se diferencian entre ellos.

En el caso de los sistemas orientales, su fortaleza radica en el carácter preventivo, la cultura de la sociedad privilegia la confianza antes que la imposición legal, no obstante los tribunales suelen ser rápidos y altamente punitivos. Mientras que los países andinos o del cono sur, suelen tener sistemas heredados de los tiempos coloniales, con períodos de proceso altamente largos, engorrosos y costosos para los usuarios del sistema, estas características le quitan efectividad y hacen que su vínculo con la política económica y el desarrollo sean más bien laxo o muchas veces un freno a las iniciativas del gobierno y los empresarios.

Para Beck (2002), las implicancias del sistema legal en el desarrollo provienen de dos canales de efectos, por un lado la prioridad que tienen los derechos de los inversionistas respecto de los derechos del estado, un sistema donde el estado tiene la prioridad podría derivar en un proceso de desinversión, debido a los riesgos que el inversionista asocia a perder sus propiedades a manos del estado.

Un segundo efecto, se relaciona con la dinámica del sistema legal respecto de la dinámica comercial, países con ritmos de crecimiento acelerados, (por ejemplo los emergentes como el Perú) encuentras que sus sistemas legales son cambian al mismo ritmo, produciendo cuellos de botella en las exigencias de los inversores, estos cambios si tienen que ver con las dinámicas histórico sociales señaladas antes. De modo que los países con mayor adaptabilidad a los cambios, pueden fomentar más el desarrollo de sus mercados, desde el esfuerzo regulatorio o legal, si esta adaptabilidad permite la rápida y segura contratación en el país, entonces el sistema legal aporta al desarrollo, sin embargo las evidencias de Beck (2002) aún señalan que el componente más notorio de rigidez legal, siguen siendo las tradiciones y que ello hace que los esfuerzos de cambio legal, aún no acompañan el proceso de desarrollo o al menos la evidencia no es amplia a mayor número de países.

En la misma perspectiva anterior, Roe y Siegal (2009) mencionan que si los países en mayor parte han importado las regulaciones de otros, sobre todo las regulaciones financieras, tributarias o ambientales, entonces es notorio que la carga socio cultural influye en la normativa, además de la estructura del estado, entonces normas que pueden ser muy eficientes en su origen de aplicación, podría no serlo en otros países, es probable que normativas sólidas generen efectos profundos en los mercados, siempre que se conserve su espíritu o el país que las aplica esté preparado en el nivel de eficiencia que exige esta norma, de lo contrario no habrá mayores efectos de crecimiento, sino más bien de restricción económica.

Un ejemplo claro en nuestros países es la regulación bancaria, que es estándar entre los países y que ha generado un fuerte mercado bancario

en nuestros países, aún en condiciones de crisis, en este caso el origen legal es sólido (normas de Basilea adoptada por los propios regulados) pero no impide que los países sean más o menos flexibles, lo cual ha podido ser fuente de la crisis financiera de los países de occidente.

Glaeser y Shleifer (2003) señalan que en un mundo donde los derechos de propiedad son correctamente asignados, tomando la idea de Coase (1961) y además la normativa es común a todos y aplicable sin fricciones, entonces puede darse que el estado no genere esquemas regulatorios específicos, puesto que los privados se pondrían de acuerdo en el mercado libre, zanjando sus disputas y haciendo funcionar de ese modo la economía.

Sin embargo Glaeser y Shleifer (2003), concuerdan en que no sólo hay diferencias de comportamiento entre los privados ante un mismo marco legal general, sino que también las entidades del estado pueden tener comportamientos diferenciados a la hora de aplicar la ley, pueden ser más o menos eficientes, lo cual genera respuestas diversas entre los privados. Estas respuestas dependen principalmente, de una mezcla de acciones del estado, por un lado el esfuerzo en aplicar las regulaciones y por otro la vulnerabilidad o debilidad del marco regulatorio, no obstante el esfuerzo puede degenerar en un marco excesivamente burocrático, ello afecta la libre interacción de los agentes y además no resuelve las fallas de mercado.

Glaeser y Shleifer (2003) en este sentido, consideran que hay un intercambio entre la vulnerabilidad de los acuerdos entre privados y el abuso del sector público, es decir en la medida que el estado es más excesivo en sus regulaciones, genera más limitantes a las instituciones que velan por los acuerdos entre los agentes privados, e inclusive hacen más vulnerable los acuerdos alcanzados, lo que implica la exigencia del estado por ser eficiente en su esquema regulatorio y no alterar de ese modo el libre mercado.

La Porta et al (1997) concluyen también que el ambiente legal, conformado por las reglas o normativas y su grado de aplicabilidad o

ejecución tienen mucha relación con la protección a los inversionistas y su nivel de emprendimiento o mayor escala de operaciones, a modo más específico los sistemas o ambientes legales pueden derivar de modo histórico de la ley francesa, sistema español o el sistema anglosajón, en todos los casos pueden darse diferencias de origen y aplicabilidad entre países, no obstante los efectos en el crecimiento económico de un sistema sobre el otro, no parecen concluyentes, siendo lo más relevante la forma como los países adoptan un sistema legal y lo ejecutan, siempre que ello proteja al inversor, hablamos de economías sólidas.

Malmendier (2008) aporta en el debate del rol del sistema regulatorio sobre las economías, en el sentido que los agentes se acomodan rápidamente al ambiente de negocios que se les crea, si este tiene elevados costos de transacción y de entorno institucional (incluido las normativas), entonces se imponen restricciones en las transacciones económicas y pueden ser resueltas por los agentes con acciones fuera del mercado, por ejemplo altos costos legales y de transacción financieros, supone mejor financiarse con capital propio, generando desintermediación en el mercado. De modo que el desarrollo económico, desde el origen (los modelos legales romanos por ejemplo) ha tenido mucho de fundamento en el marco legal imperante, mientras más eficiente (lo cual no quiere decir más sofisticado) mejor espacio para la competitividad de los negocios.

Como ya venimos señalando, la calidad del gobierno y sus regulaciones, es un aspecto importante para mejorar el ambiente de negocios, promover la productividad, competitividad o el desarrollo, La Porta y López de Silanes (1998) analizan la calidad del gobierno desde la perspectiva de la eficiencia (medido con una encuesta sobre corrupción, demora en los procedimientos, salarios del estado y cumplimiento tributario), intervencionismo (medido con un índice de protección a la inversión, tasas de impuestos y calidad de las regulaciones de negocios), calidad de los bienes públicos (medido con los indicadores de respuesta como mortalidad infantil, analfabetismo, calidad de infraestructura y

logro escolar), tamaño del gobierno (medido por gastos corrientes, empleados del estado y subsidios así como el valor de las empresas del estado) y libertad política (medido con índices de democracia y derechos políticos). Esta última variable además, es medida a partir de las circunstancias sociales o del estilo de gobierno, por ejemplo los países de la Common Law, los países del sistema legal francés, países de gobiernos de tipo religioso entre otros.

Para Laporta y López de Silanes (1998), la calidad del gobierno pasa por las condiciones históricas e inclusive por los sistemas e idiomas comunes, no obstante hay aspectos comunes, por ejemplo gobiernos eficientes y de alta calidad, tienen relación con sistemas de recaudación altos, mientras que gobiernos ineficientes recaudan poco, implicando que el rol del estado es débil en la economía.

Siendo más concreto, el desarrollo económico implica un país que genera condiciones de competitividad. Como se señaló antes, esto supone que existe una relación entre la competitividad y el rol del gobierno en fortalecer sus instituciones, de modo que se administren las normas y reglas del mejor modo posible. Schwab y Sala i Martin (2011) en el reporte mundial de la competitividad, enfatizan como primer pilar de este logro (requerimientos básicos para ser competitivo), al esfuerzo de las instituciones por consolidar un sistema legal y de administración de regulaciones, eficiente, honesto, que no sea sobre regulado, confiable y un sistema de aseguramiento legal que no sea costoso para los negocios.

En el mismo reporte, Schwab y Sala i Martin (2011), consideran que los esfuerzos de Perú siguen siendo insuficientes (puesto 67) en materia del ambiente institucional, además de otros factores que no promueven la innovación.

Dentro del pilar institucional, los factores con mayores debilidades en el caso peruano son la protección de los derechos de propiedad, la confianza en las políticas públicas, la independencia judicial y su eficiencia, la carga que soportan las empresas de las regulaciones del gobierno y los costos de la violencia y el crimen.

Adicional a estos factores institucionales, Schwab y Sala i Martin (2011), encuentran que las principales limitantes para el desarrollo de los negocios en el caso peruano, se relacionan con la corrupción, la burocracia del estado en la administración de sus reglas, las regulaciones tributarias y las regulaciones laborales. Esto en materia de aspectos de gestión regulatoria, además de otros relacionados con la infraestructura. La evidencia entre los nexos que tiene la regulación que impera en los países y que afecta la actividad empresarial, y el crecimiento al menos económico, se ha estimado en 2.3% anual de impacto en la variación del PBI. (Djankov et al, 2006)

Las regulaciones que se midieron en el caso anterior, abarcan aspectos como procedimientos de entrada, días de entrada, costos de entrada, capital mínimo de entrada, rigidez laboral, costos laborales, procedimientos para el registro de propiedad, días que demora esto y los costos asociados.

También se indagaron aspectos como acceso a la información crediticia, derechos legales en caso de quiebra bancaria o colaterales, procedimientos comunes para contratar, exigencias de información financiera, días que demora asegurar un contrato en términos legales, costo de estos esfuerzos y finalmente se estimó un ratio de recuperación en caso de cierre del negocio, ratio vinculado a los costos de quiebra y sus procedimientos a seguir tanto tributarios, financieros y laborales.

El planteamiento de un modelo que relacione las regulaciones y el crecimiento económico, es una ampliación a lo señalado por Barro (1991), que relaciona la variación del PBI con variables diversas como tasas de inversión, tasas de escolaridad, tasas de mortalidad, tasas de fertilidad, crecimiento poblacional, tasas de criminalidad, variables para el sistema económico (libre mercado, socialismo) e inclusive una medida de costos comparables como la paridad de poder de compra. Este modelo puede relacionarse con las regulaciones, a partir de la inversión privada, un país con un sistema regulatorio favorable, debe ayudar a incrementar la inversión.

Djankov et al (2006) coloca como explicadores del crecimiento a todas las variables que menciona Barro (1991), además de ello coloca un índice de Regulaciones para negocios, el mismo que es tomado del ranking Doing Business, además el modelo puede ser robustecido con índices de corrupción por país medido por Transparencia Internacional y el índice de Transparencia Democrática, medido por el International Country Risk Guide (ICRG). Los resultados obtenidos en el modelo, para un mínimo de 95 países, señalan que el impacto del índice de regulaciones (la mejora en este indicador) es incrementar la velocidad del crecimiento del PBI (en todos los cuartiles medidos) en 2.3%.

Las regulaciones no sólo pueden mejorar el crecimiento, pueden tener un efecto dual en la economía, por un lado las regulaciones tributarias crecientes pueden reducir el ritmo de crecimiento económico del lado formal de la economía, mientras que regulaciones diversas y crecientes o burocráticas, pueden hacer que el sector no formal tenga un mayor volumen de actividad, afectando la recaudación fiscal y propiciando un mayor nivel de corrupción, de modo que países pequeños con altas regulaciones burocráticas, tienden a tener mayor niveles de corrupción y a sostener altas tasas de impuestos, debido a que no pueden hacer crecer la actividad formal al ritmo del PBI. (Friedman et al, 2000)

Conclusiones adicionales de Friedman et al (2000) señalan que no basta con reducir las tasas tributarias para incentivar a una economía formal, se requiere que todo el sistema regulatorio sea transparente, de lo contrario los empresarios preferirán el lado informal puesto que evaden no sólo pagos sino también engorrosos procedimientos y sobre costos regulatorios, además de afectar la productividad del estado, socavar las finanzas públicas y de hecho reducir la productividad empresarial, indicador que también mide el grado de competitividad de los negocios.

Las economías también soportan cargas diversas, tributarias específicamente, generadas por el gasto público, que inciden en los negocios, Topham (1984) encuentra que excesos de cargas tributarias o administrativas del estado, tienden a generar un mayor gasto público y

por tanto efectos de alza en las tasas de impuestos. Estas alzas por lo general implican que los bienes públicos son más caros de lo previsto, generando un precio oculto adicional sobre estos bienes, con lo cual el costo marginal social del gasto público crece y afecta la demanda de bienes privados, pues encarece los públicos, generando efectos distorsionadores en las decisiones de los agentes.

Evitar estas distorsiones supone que los esquemas tributarios diversos, deben ser siempre neutrales, para promover de ese modo las condiciones similares para los agentes económicos, pero a la vez deben incentivar a los agentes a generar ahorro e inversión, impactando positivamente en la economía. (Daly et al, 1988)

Las principales causas de la no neutralidad tributaria, tienen que ver con la dispersión de tasas a cobrar, la multiplicidad de sistemas de cobro, los largos procedimientos para un mismo derecho o impuesto, la discriminación entre agentes locales o extranjeros, aspecto que incluso puede afectar la apertura de nuevos negocios, también la discriminación entre tasas al ahorro o a la inversión, cuando en los países dichas tasas son diferenciadas, Daly et al, (1988) señalan que la no neutralidad claramente afecta la productividad del capital y con ello los procesos de inversión.

Las condiciones para una estructura tributaria neutral u óptima, son planteadas por Gersovitz (2010), los cargos directos sobre los agentes deben darse en sus beneficios puros, mientras que los cargos indirectos deben darse al consumo final antes que al intermedio, sin embargo las distorsiones siguen presentes sobre todo cuando los mercados no son competitivos y algunas empresas tienen poder de mercado, en este caso la reinversión de utilidades tiene un costo tributario diferenciado del uso de deuda, en buena cuenta homogenizar el costo de capital no financiero haciéndole también deducible, puede ser una buena medida para incentivar las inversiones.

La anterior medida, sería más efectiva en el bienestar que la reducción de tasas, toda vez que los agentes siempre piensan en los efectos futuros de

las medidas realizadas por el gobierno, lo cual puede concluir que es beneficio en una economía eliminar la dispersión de cargas tributarias y concentrarse en pocas, aplicar deducciones al impuesto, antes que reducir tasas.

Hay que considerar además, que los países no son autárquicos, que existen en un medio donde también hay competencia fiscal (Konrad, 2011), esto supone que las tasas tributarias y los cargos diversos, tienden a reducirse en la medida que hay más apertura comercial, además existe la tendencia a obtener recursos vía los impuestos corporativos antes que personales, en general los gobiernos tienden a maximizar sus ingresos tributarios inclusive en economías abiertas, pero cuidando de no generar equilibrios de tasas fiscales que superen la competencia internacional. Sin embargo, lo anterior no necesariamente se cumple en todas las economías abiertas, muchas de ellas persisten en tasas diferenciadas, generando costos tributarios crecientes, pero aplicadas en las industrias básicas de las cuales son monopólicas, ejerciendo en este caso su poder de mercado.

Las cargas tributarias diversas, los mecanismos de regulación, como ya hemos señalado, pueden generar productividad, pero también pueden generar economías con actividades extralegales o informales crecientes. En economías abiertas esta informalidad tiene también relación con la facilidad de contratar en el mercado financiero, aun cuando se incumplan las normas tributarias o se esté fuera de este ámbito.

Para Antunes et al (2007) la informalidad depende del costo que generan las regulaciones y de la facilidad de acceso al crédito, no solo local sino externo, en este caso flujos de capital provenientes de otros países y que se orientan a fondos personales en el sistema financiero que derivan en créditos orientados a negocios informales.

Antunes et al (2007) consideran también que el nivel de cumplimiento no se relaciona con la informalidad, en buena cuenta el nivel de pago de tributos o de cumplimiento efectivo de los contratos, no es una variable clave para señalar economías informales más grandes que otras. Lo

anterior supone que en economías con presencia de mercados informales, los contratos tienden a cumplirse, aún fuera del ámbito legal (el sobre costo se impone más bien cuando el contrato pasa por el ámbito legal formal), esto podría explicar el éxito de los mercados de micro finanzas. Sin embargo los costos regulatorios son tan altos, que explican porque unos países son más informales que otros.

La informalidad no sólo es un problema de recaudación o una respuesta emprendedora de los agentes sobre cargados por el estado, es también un riesgo latente para la generación de sistemas de corrupción o afectar la desigual distribución del ingreso en los países en desarrollo. Dobson et al (2012) muestran que si bien a medida que la desigualdad se reduce, también se reduce la corrupción. Pero este esquema no se presenta en economías informales, en este caso la corrupción se agrava y la desigualdad se hace latente, sobre todo si la economía informal es alrededor del 20% del producto.

Lo anterior aplica al caso peruano, donde la informalidad estimada por Schneider (2003) está arriba del 61%, mientras que Perry et al (2007) en un reporte para el Banco Mundial, estiman el nivel de informalidad en América Latina en un 57% en los mercados urbanos, esta informalidad fomenta la corrupción en diversos modos, aun cuando la economía ha mejorado relativamente sus indicadores de distribución del ingreso.

Para Perry et al (2007) la informalidad tiene que ver con los pocos incentivos regulatorios existentes, entre ellos tasas impositivas estándares, poco difusas, no excesivas o dispersas. También se sugiere trabajar medidas que mejoren las regulaciones laborales, seguridad social, entre otras medidas. Sobre todo modificar aquellas medidas promovidas por el mismo estado, que generan diferencian entre sectores y promueven los mecanismos informales, por ejemplo promover contrataciones temporales masivas, beneficios sectoriales que promueven solo al empleador y no al empleado, exigir cumplimientos regulatorios excesivos para negocios grandes y relativamente costosos en tiempo y productividad para negocios pequeños.

Loayza (2008) encuentra que la excesiva informalidad de la economía peruana, está muy correlacionada con los niveles educativos, con un índice de libertad de los negocios, que comprende la carga administrativa existente, la libertad de poner precios, burocracia excesiva medida en tiempos de demora con los trámites ante el estado y pagos extra legales o adicionales relacionados con la apertura de negocios, licencias diversas, inclusive pagos irregulares por operaciones de comercio exterior. Loayza (2008) señala que la informalidad peruana combina una mala provisión de servicios públicos y una carga regulatoria excesiva sobre los negocios formales, agravado por un sistema social carente de niveles educativos adecuados y una alta orientación primaria de la economía. El riesgo es que esta economía informal afecte el crecimiento económico, en la medida que las fricciones existentes para ser formal, lleven a niveles crecientes de corrupción.

III. METODOLOGÍA

3.1 Población y Muestra

La población de referencia está basada en los rankings de Competitividad Global y Doing Business publicados para 183 países. Los datos se basan en información recabada tanto por el World Economic Forum que publica el Índice de Competitividad Global y el Banco Mundial y el IFC, quienes son responsables del diseño del Índice de Hacer Negocios o Doing Business.

La muestra se seleccionará incluyendo la información de los países de Latinoamérica, esto implica tomar información de 23 países. La muestra se tomará para los índices publicados en los años 2008-2009 al 2011-2012, obteniendo series de 92 datos para cada periodo.

3.2 Recolección y procesamiento de Datos

Se realizará la recolección de datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación, lo cual implica establecer los instrumentos de medición.

En este caso los índices recabados se publican a modo de posición en el ranking mundial, donde 1 es el mejor país y 183 es el país que tiene el peor índice mundial, sub índices específicos se publican en función a unidades de medida respectivas como costos en dólares, porcentaje sobre el valor patrimonial o los ingresos; también algunos índices proceden de una encuesta de valoración (generalmente una opinión de 1 a 10, tomada de líderes locales en cada país).

Debido a que los índices se publican en ranking y además proceden de fuentes diferentes, hemos procesado la información del siguiente modo:

- Obtener primero el ranking del país mejor ubicado en Latinoamérica, en nuestro caso este país ha sido generalmente Chile.

- Medir el ranking relativo de cada país sobre el mejor país, es decir hemos dividido los ranking de cada país sobre el mejor país.
- Un país con ranking relativo mayor a (1), implica que su performance es mala respecto del mejor país de Latinoamérica, mientras que un ranking relativo cercano a (1) implica que el país analizado tiene un comportamiento muy cercano al mejor país.
- Los índices de competitividad fueron estimados también en un ranking relativo para poder ser comparables a las variables explicativas.

3.3 Variables de estudio

Para el estudio se será necesario analizar las siguientes variables, algunas a modo descriptivo y otras usando el modelo estadístico respectivo:

Las Variables dependientes, que son publicadas por el World Economic Forum (WEF) y que analizan la competitividad mundial:

- Índice Global de Competitividad (GCI)
- Índice de Ineficiencia del Gobierno (GE)
- Índice de ética y corrupción (EaC)
- Índice de Competencia (Comp_R)

Las Variables explicativas que analizan el ambiente de negocios, las mismas que son publicadas en el Índice de Doing Business (DB):

- Procedimientos en número para realizar negocios (SB_Procedures_nro)
- Tiempo para abrir negocios (SB_Time_days)
- Costos para abrir negocios en (%) del ingreso per cápita (SB_Cost_percent_incomepc)
- Procedimientos en número para solicitar licencias de construcción (Permits_Constr_Procedures_nro)

- Tiempo que demora en días solicitar licencias de construcción (Permits_Constr_Time_days)
- Número de Procedimientos para registrar propiedades a modo oficial (Reg_prop_Procedures_nro)
- Días que demora el registro oficial de propiedades (Reg_prop_time_days)
- Índice de protección legal para clientes y entidades, cuando estos tienen acceso al crédito o proporcionan créditos (Acces_credit_ÍNDICE_derechos_legals)
- Fortaleza en la protección de inversionistas, promedio de los indicadores diversos de protección a la inversión (Protecting_Investor_ÍNDICE_de_cumplimiento)
- Número de impuestos, contribuciones y tasas que paga una empresa en el año (Nro_pago_impuestos_año)
- Tiempo que toma pagar impuestos, contribuciones y tasas, medido en horas tomadas por año (Tiempo_pago_impuestos_hrs_año)
- Tasa de impuestos en (%) de las ganancias anuales, pagadas por las empresas desde el segundo año de operaciones, incluye contribuciones (percent_pago_impuestos_sobre_gananci)
- Ranking de comercio transfronterizo o apertura comercial (Trading across borders)
- Número de documentos necesarios para exportar mercadería, tanto aduaneros, comerciales como financieros (Nro_docs_para_exports)
- Días que demora colocar mercadería fuera del mercado nacional, sin incluir transporte extra país pero se incluye tiempo de carga y descargar (tiempo_para_exports_días)
- Costos necesarios para exportar un contenedor de 20 pies, implica costos o gastos administrativos no aranceles o tributos (Costos_para_exportar_por_container)

- Número de documentos necesarios para importar (Nro_docs_para_imports)
- Tiempo en días, requerido para importar mercadería, puesto en puerto (tiempo_para_imports_dias)
- Costos necesarios para importar un contenedor de 20 pies, no incluye tributos (Costos_para_importar_por_container)
- Tiempo que demora exigir que un contrato se cumpla en los fueros civiles de la entidad judicial respectiva, medido en días (Cumplimien_contratos_tiempo_dias)
- Costos de hacer cumplir un contrato en los fueros civiles, que incluyen costos de abogados, del tribunal judicial y de ejecutar las sanciones, se miden sobre un contrato modelo de 200 veces el ingreso per cápita (Cumplimien_contratos_Costos_sobre_reclam)
- Número de procedimientos seguidos para lograr que un contrato se cumpla, implica el análisis de una disputa comercial, desde que se presenta la demanda hasta la resolución de tipo judicial (nro_proced_Cumplimien_contratos)
- Tiempo que demora en años, que un acreedor recupere sus acreencias ante una empresa en fase de quiebra o procedimiento concursal de acreedores (Solución_insolven_tiempo_años)
- Costos que implican la recuperación de acreencias (costo de resolver quiebras) ante empresas en quiebra, sumando tasas judiciales, procedimientos concursales, administrador de liquidación y otros (Solución_insolven_costos)
- Tasa de recuperación de las acreencias respecto del monto en deuda, ante la empresa en quiebra, se mide en dólares, y considera lo recuperado en la venta de activos u otras (Solución_insolven_tasa_recuperacion)

3.4 Análisis de datos

El análisis de los datos va a consistir en primer término en la descripción de los datos y posteriormente a efectuar el análisis

estadístico respectivo para relacionar las variables. Para ello recurriremos a un modelo econométrico de panel de datos.

Para el panel respectivo, contamos con información de 4 años histórica para 23 países a modo de corte transversal. El modelo queda del siguiente modo:

Índice relativo $\phi = \alpha + \beta$ (índices relativos del ambiente de negocios) + ε

Donde:

- α : Componente de efectos fijos o aleatorios, en función al modelo especificado.
- ϕ : Indica las secciones del modelo (4 secciones) relacionados con los años en que se toma la información.
- El índice relativo es tomado por los índices de eficiencia del gobierno, ética y corrupción en el mercado.
- Los índices del ambiente de negocios, son aquellos del Doing Business que tengan cierto poder explicativo desde el análisis descriptivo de los datos.
- Se estimará un modelo de efectos aleatorios (intra grupos) y además se estiman los parámetros de efectos fijos (entre grupos)

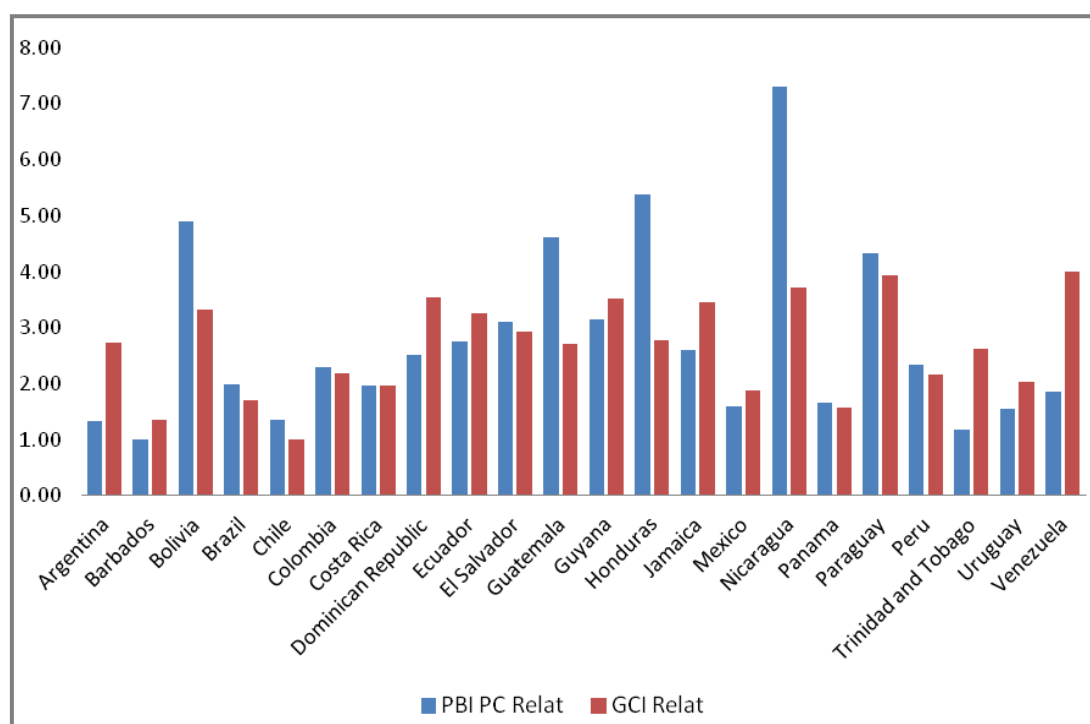
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Competitividad, el ambiente de facilidad para los negocios y el crecimiento económico de los países en Latinoamérica.

Hay un nexo claro entre las mejores competitivas y el crecimiento económico de los países, como se ha señalado antes los países competitivos tienen mejor productividad y por ende pueden ofrecer mejoras económicas a sus ciudadanos con lo cual hay mejoras en ingresos y en la calidad de vida en general.

En el análisis para Latinoamérica, hemos tomado a Chile como país de referencia, ya que tiene el mejor índice global de competitividad (GCI) hemos calculado el ranking relativo de competitividad y el ranking relativo de tamaño de PBI per cápita. Por lo general existe una relación cercana en la posición productiva del país y su competitividad frente al mejor país latinoamericano, ver la Figura 1.

Las diferencias entre ambos índices son notorias en países como Argentina, Venezuela, Trinidad (países con peor ranking relativo de competitividad) otro grupo incluye a Nicaragua, Honduras, Guatemala, que tienen un peor comportamiento del PBI per cápita.

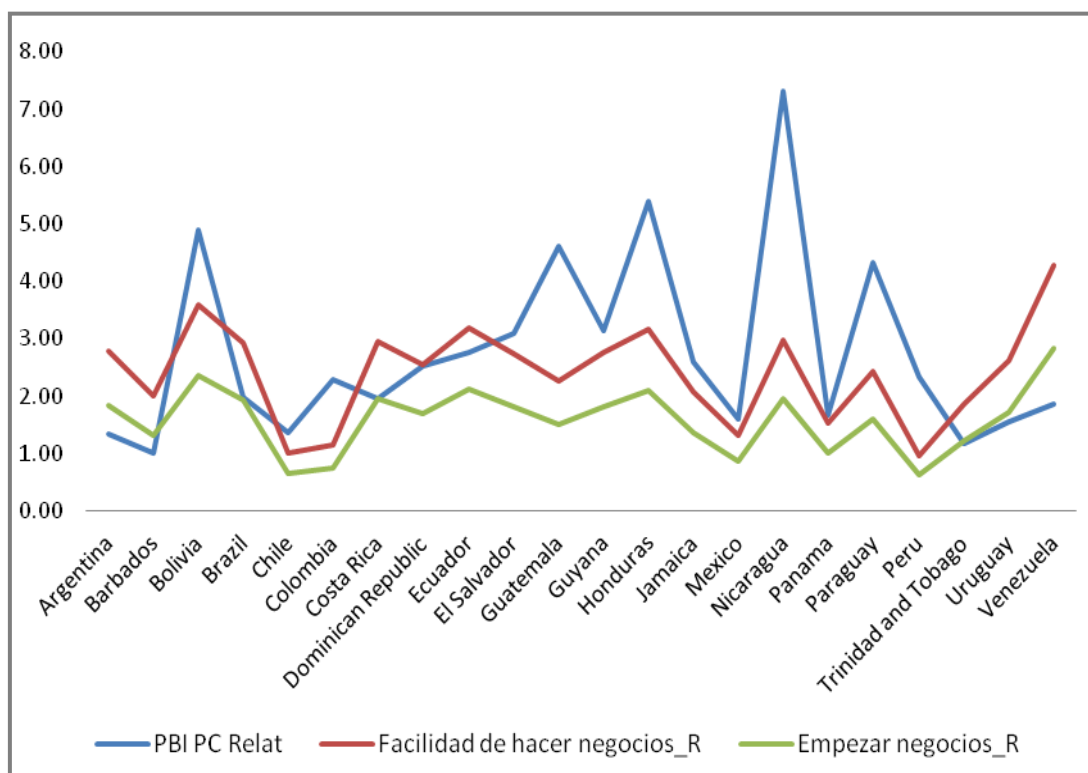


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 1: Ranking relativo de PBI per cápita y Competitividad - 2011

En el primer grupo de países, es notorio que son países ricos en recursos y que por lo general han tenido un PBI per cápita creciente en la década pasada, sin embargo políticas económicas recientes han generado estancamientos en su PBI y un deterioro progresivo en sus índices de competitividad, generalmente estos países tienen un mal desempeño en cuestiones macroeconómicas, además del ambiente de hacer negocios.

El segundo grupo de países, tienen una lenta recuperación económica, aun cuando hay mejoras en sus indicadores de competitividad, los países centroamericanos exceptuando Costa Rica, tienen economías principalmente dependientes del mercado norteamericano y de México. La crisis de Estados Unidos, ha deteriorado su demanda externa y ha llevado a México a reducir el crecimiento de su economía (creció 3.5% el 2011), afectando a sus socios regionales.

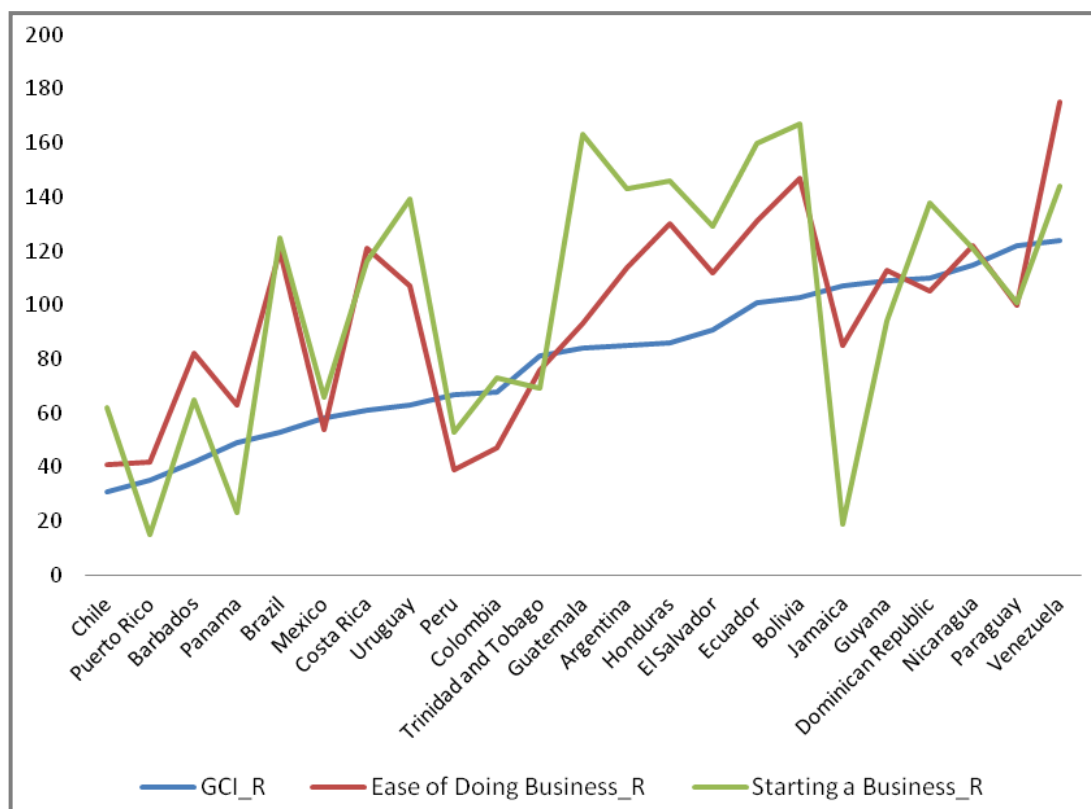


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 2: Ranking relativo de PBI per cápita, Facilidad de hacer negocios y empezar negocios – 2011

A lo largo de los países latinoamericanos existe cierta relación entre los rankings de la facilidad para hacer negocios y el ranking de abrir negocios en los países, comparado con los respectivos PBI per cápita. Viendo la Figura 2, encontramos que países con PBI per cápita relativo cercano al líder regional Chile, como Colombia, Panamá, Perú o México, tienen además las menores diferencias en cuanto a la facilidad de hacer o abrir negocios, implicando que las ventajas de llevar adelante emprendimientos de negocios, es importante a la hora de ir generando mayor nivel de ingreso per cápita.

Por el contrario países como Bolivia, otros de Centroamérica y Venezuela, Ecuador, ostentan amplias diferencias comparados al líder, sus economías no tienen un espacio favorable al emprendimiento y ello se refleja en menores índices de competitividad y un PBI per cápita relativo lejano al mejor estándar latinoamericano.



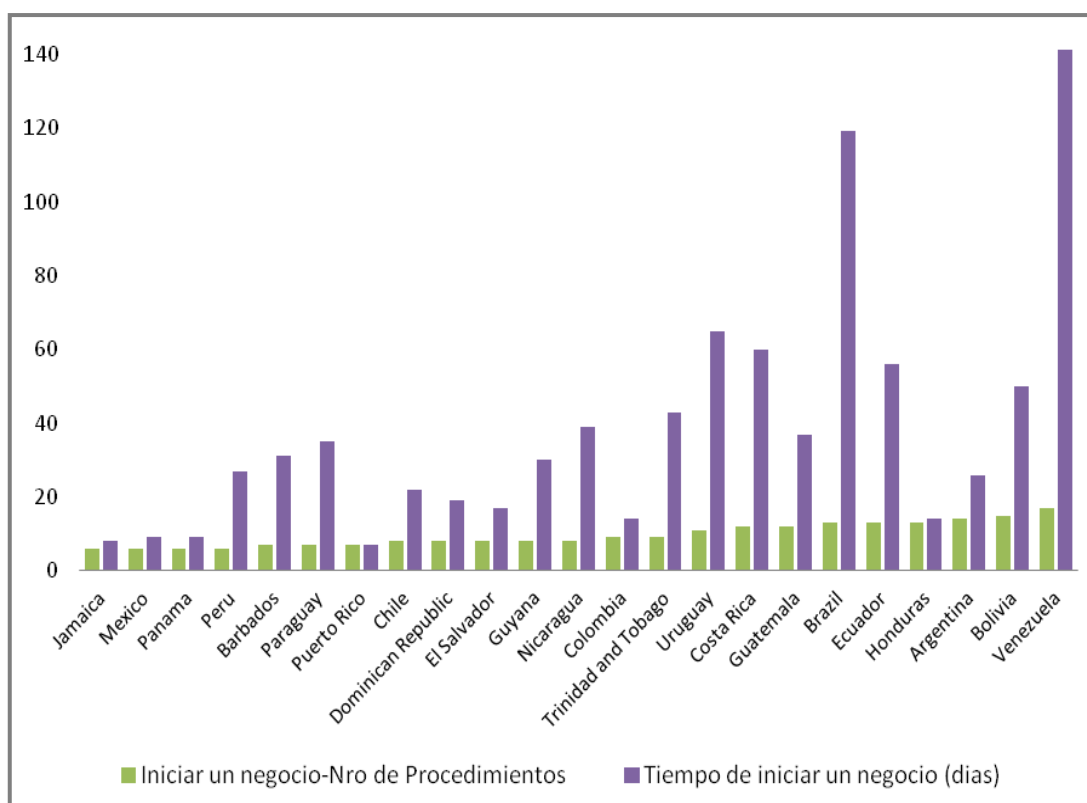
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 3: Índice de Competitividad y Doing Business – 2011

La existencia de índices de competitividad global relativa, se complementa con la construcción de otros índices como el de hacer negocios (Doing Business) o el de empezar negocios (Starting Business). La figura 3 muestra el comportamiento relativo (respecto del mejor indicador) de estos indicadores en todos los países de la muestra latinoamericana, Chile sigue siendo el país de referencia para el análisis.

Los peores resultados siguen siendo para Venezuela, Bolivia, Ecuador, Honduras y El Salvador, Guatemala, países con un escaso fomento de la actividad empresarial, debido a medidas proteccionistas o excesivas regulaciones por parte del estado. Estos indicadores de hacer negocios, tienen relación con el índice de competencia mostrado antes.

Es evidente que a mayor competitividad, se encuentran mejores desempeños en materia de promover negocios, un caso particular ya analizado es Brasil, a pesar de la presencia de SEBRAE (promotor estatal del emprendimiento en este país) sigue siendo muy trabado en materias de crear negocios. Países como Perú y Colombia con un buen desempeño en promover nuevos negocios, tienen un peor desempeño competitivo, lo cual se relaciona a las otras dimensiones de la eficiencia de los mercados.

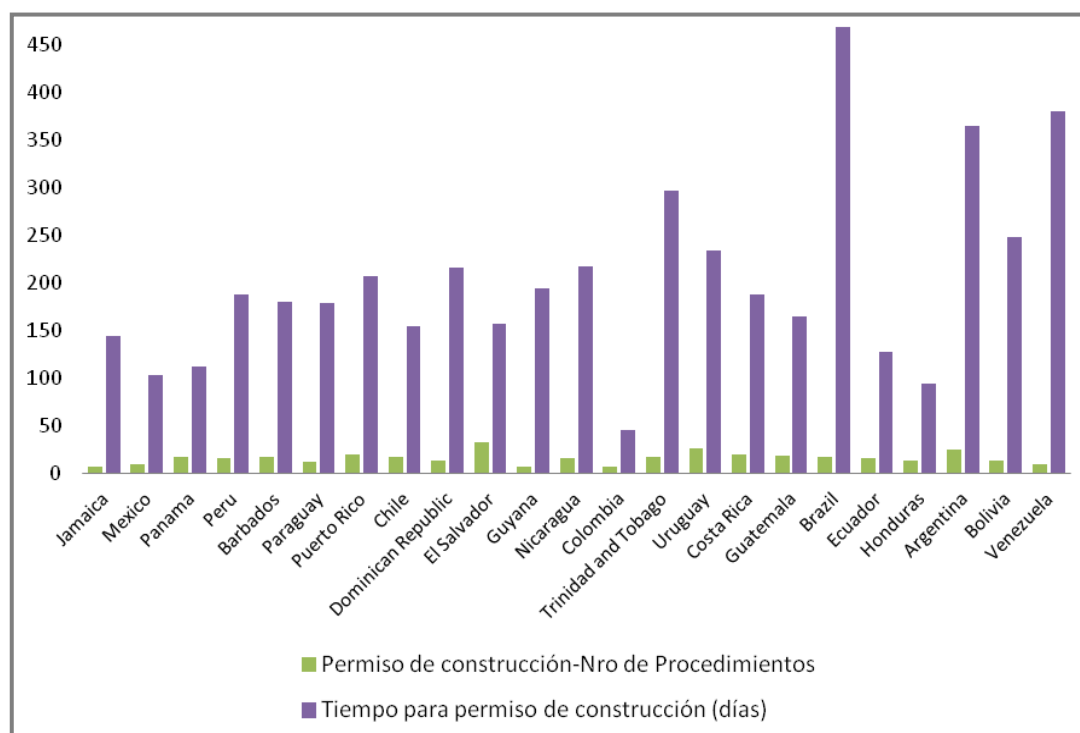


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 4: América Latina: Ranking según procedimientos y tiempo para empezar negocios 2011-2012

Desglosando el índice de hacer negocios, se puede encontrar dos componentes, el primero los procedimientos necesarios para iniciar un negocio y el segundo el tiempo que toman estos procedimientos. Ambos aspectos definen cuan caro es empezar negocios en América Latina.

Viendo la Figura 4, encontramos que los países con mayor demora para poder iniciar formalmente un negocio son Venezuela, Brasil, Ecuador, Bolivia, Uruguay, Costa Rica, Paraguay, Perú y Nivcaragua entre otros. Es resaltante que los países tienen un comportamiento muy parecido en materia de numero de procedimientos, esto supone que las fallas no se encuentran tanto en los documentos exigidos, sino en el proceso de entrega, revisión y aprobación de los mismos. Es decir en la forma de trabajo que tiene el estado de cara a los pequeños negocios, los tiempos excesivos implican costos altos en tiempos



muertos para el empresario y ello desincentiva la economía formal.

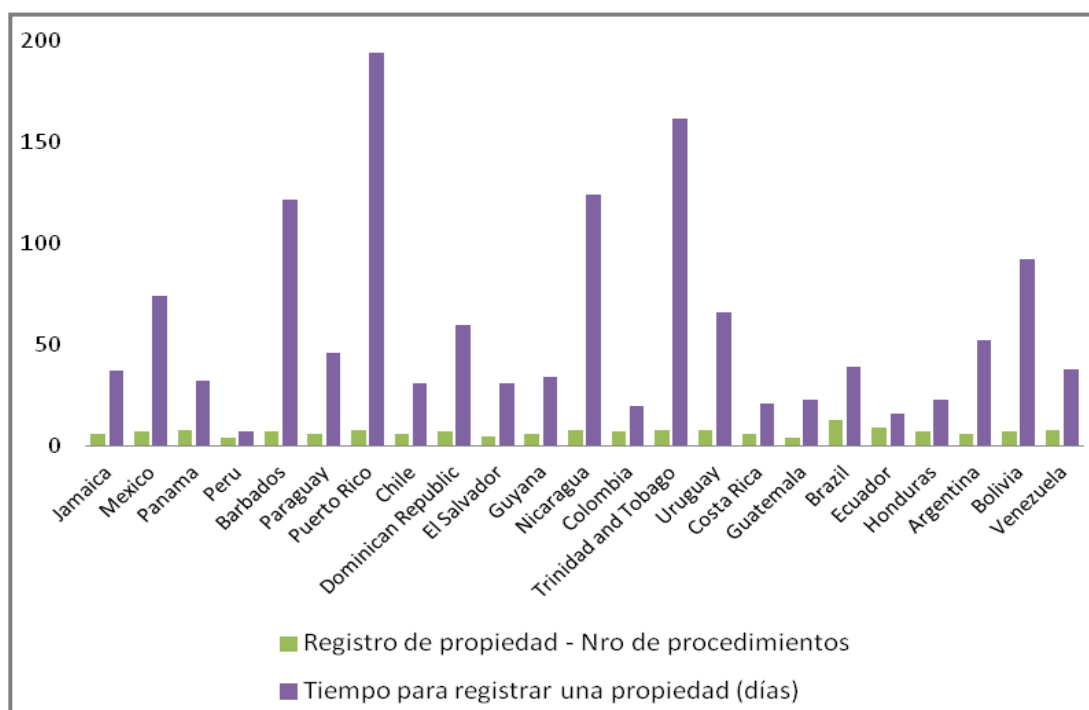
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 5: América Latina. Procedimientos y tiempo de demora en licencias de construcción. 2011-2012

En el caso de los permisos o licencias de construcción, notamos igualmente que no existe una amplia variabilidad en cuanto al número de procedimientos, salvo casos como Salvador, Argentina y Uruguay, se puede señalar que los países tienen normativas de algún modo convergentes, el problema radica en el tiempo que demora poner en práctica esas normativas. Ver la Figura 5.

En Brasil el proceso puede demorar 450 días, mientras que Venezuela y Argentina están en alrededor de 350 días, es decir casi un año para que se brinde un permiso de construir locales para negocios por ejemplo o almacenes, esto es un claro desincentivo a los emprendimientos y la inversión en general.

Los demás países tampoco han avanzado mucho, exceptuando Colombia con menos de 40 días de espera, los demás superan normalmente los 150 días de espera, lo que implica costos de desarrollo importantes en un proyecto. Si los mercados son competitivos, estos frenos sólo generan que los negocios más grandes, desarrollen prácticas de negocios que afecten a los nuevos entrantes, que además se enfrentan a estas enormes barreras de tiempo en el estado.

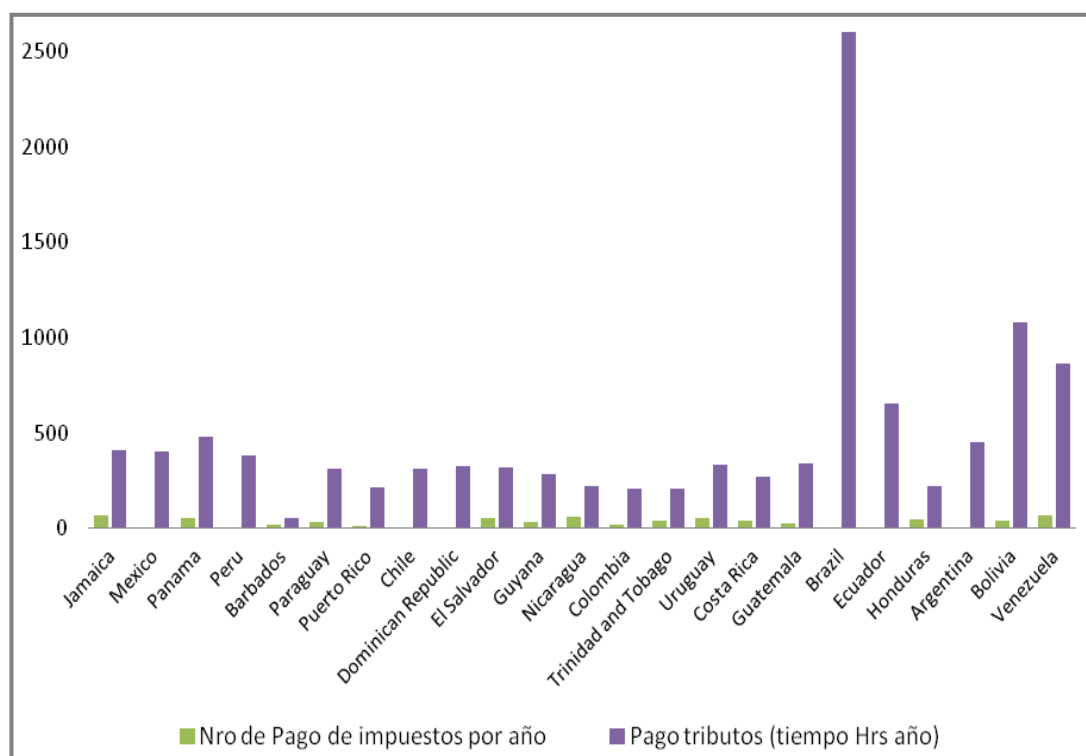


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 6: América Latina: Procedimientos y tiempo para registrar propiedades. 2011-2012

El panorama es similar en materia de registros de propiedad mostrado en la Figura 6, existe una enorme disparidad entre los países de Latinoamérica, principalmente en materia de los tiempos de demora para la entrega de documentos de propiedad oficiales. Países como México demoran más de 70 días en registrar una propiedad, mientras que Nicaragua supera los 120 días. Bolivia demora alrededor de 90 días, mientras que Argentina esta en alrededor de 40 días de demora. El registro de propiedad es muy importante para salvaguardar los derechos de los participantes del mercado y promueve un mercado de bienes dinámico.

De Soto (2002) señala que la propiedad es la base para el desarrollo de mercados de capitales eficientes y además promueve que los agentes puedan tener activos transferibles, los cuales aseguran el crédito o el patrimonio empresarial. De este modo promover el registro de propiedades es clave para la generación de capital móvil, que luego se transforme en inversión.



Fuente: WEF y DB 2011

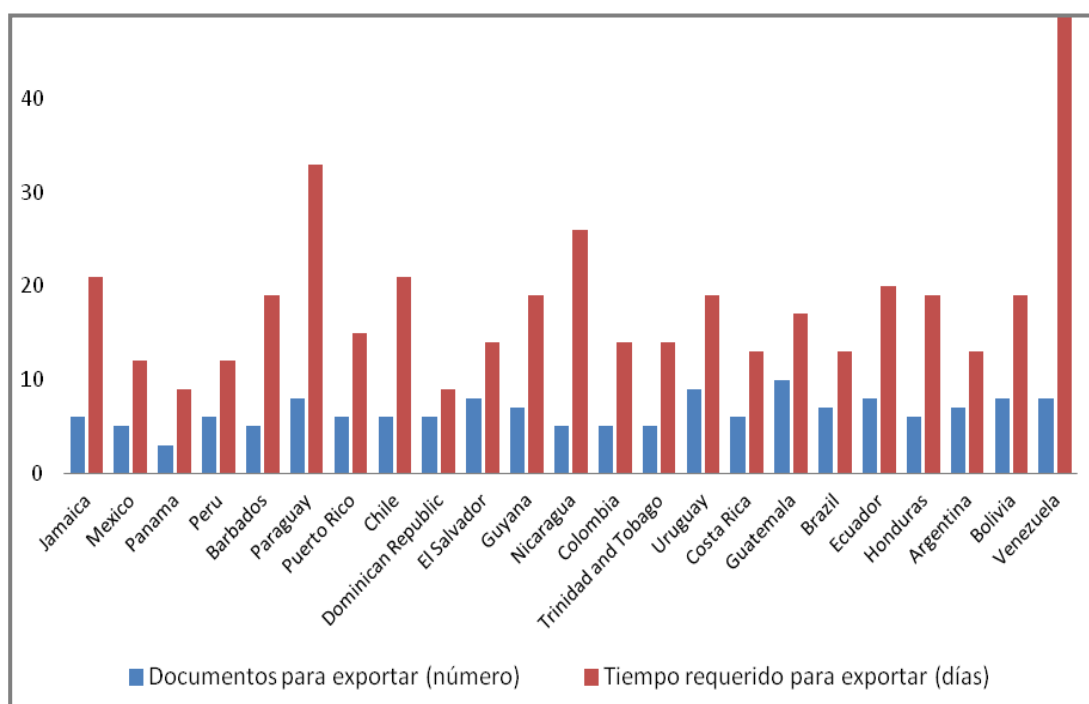
Figura 7: América Latina: Pagos tributarios. Nro y Tiempo de demora. 2011-2012

Los países latinoamericanos, por lo general realizan pagos mensuales de tributos de tipo federales o nacionales (como el IVA o el IR), igual sucede con las contribuciones laborales o prestaciones de salud. Existe otros pagos que son anuales, como las licencias para operar negocios o permisos sanitarios, inclusive hay pagos trimestrales en el caso de negocios de alimentos por licencias de sanidad. Por lo general el número de pagos entre países es muy similar en la región, sin embargo tal como venimos analizando, el problema es el tiempo en

horas que puede demandar pagar un tributo o varios. La Figura 7 muestra el panorama regional en pagos de tributos.

Países como Brasil presentan el sistema tributario más complejo en demoras para pagar, superando las 2500 horas al año, lo cual puede representar un costo importante para los empresarios. Bolivia y Venexuela, tienen tiempos que rondan las mil horas perdidas en pagar tributos, Mientras que los demás países están en alrededor de 300 horas en promedio, representando ello más de 30 jornadas de trabajo o un mes de costo laboral para la empresa.

Las demoras por lo general, se sitúan en las licencias diversas, pagos de tasas por estos permisos o por diversos criterios: licencia por publicidad externa, licencia por local comercial, pagos comerciales por servicios públicos, licencias vehiculares comerciales, permisos para nuevos locales, permisos de producción, permisos de extracción entre otros.

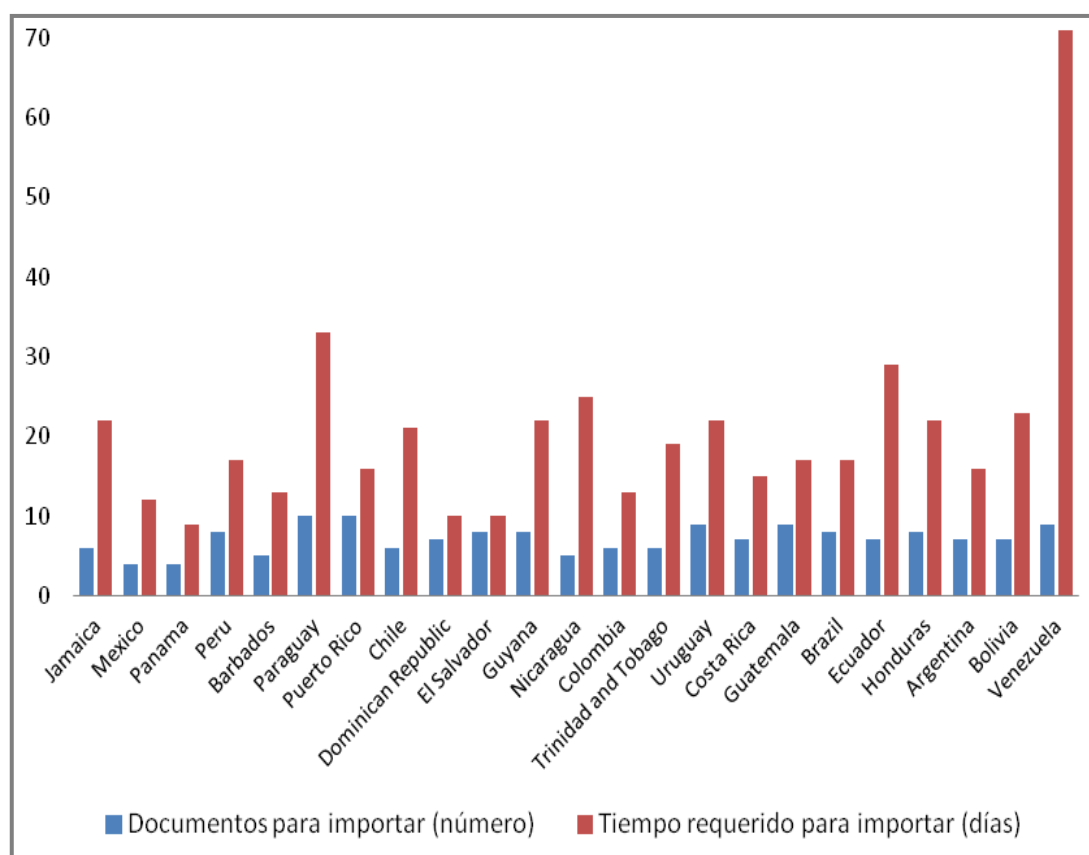


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 8: América Latina: Documentos de exportación, Procedimientos y Tiempo de demora. 2011-2012

En materia de comercio exterior, si existe una mayor variabilidad entre los países latinoamericanos a la hora de exportar sus productos o importarlos. En el caso de la figura 8 y figura 9, los países con mayores trabas documentarias en la exportación son Paraguay, El Salvador, Uruguay, Guatemala, Ecuador, Bolivia y Venezuela, con alrededor de 8 documentos necesarios para exportar. Algunos países han realizado reformas importantes en este aspecto, en el caso de Panamá, por ejemplo se han concesionado los accesos portuarios y la ampliación del canal realizada en los 90, han permitido un flujo rápido de mercadería, hay que reconocer además que por lo general el país tiene un sistema de internamiento temporal de mercadería, lo cual obliga a ser eficiente en los procedimientos de paso, embarque y reembarque.

En el caso peruano, todavía hay puertos en manos del estado, pero las recientes concesiones de Muelle Sur en el Callao, se unió a las concesiones previas de muelles en Ilo, además de Paita. En general hay medidas de reforma realizadas en los 90 que se han ido profundizando, usando básicamente las Declaración única de exportar o importar (DUE-DUI), el manifiesto de carga (con el Incoterm respectivo) y la carta de crédito respectiva.



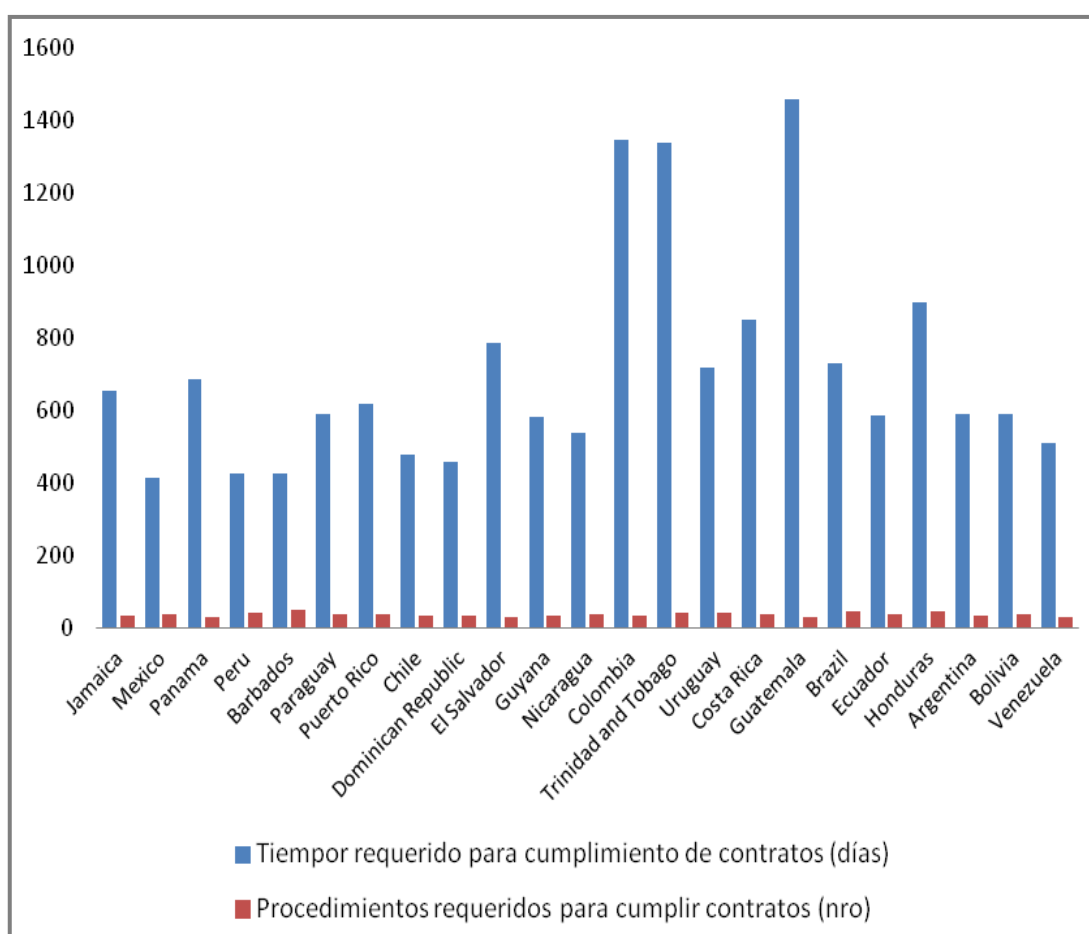
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 9: América Latina: Documentos de importación. Procedimientos y Tiempo de demora. 2011-2012

Hay que notar además que gracias a las reformas realizadas en los 90, Latinoamérica ya tiene una presencia en las rutas de comercio externo, aún cuando mueve sólo el 10% de la mercadería en contenedores que mueven los puertos más grandes del mundo situados en Asia. Hay que notar que el sistema ha mejorado por las

diversas concesiones realizadas y la presencia de grandes operadores mundiales como Dubai Ports en Perú.

De acuerdo a estudios de Sanchez (2004), los mejores puertos en Latinoamérica están en Panamá, México y Argentina, mientras que los peores se ubican en Centroamérica, Paraguay y Uruguay. Lo anterior se refleja en las demoras percibidas por los usuarios para exportar o importar desde sus países.



Fuente: WEF y DB 2011

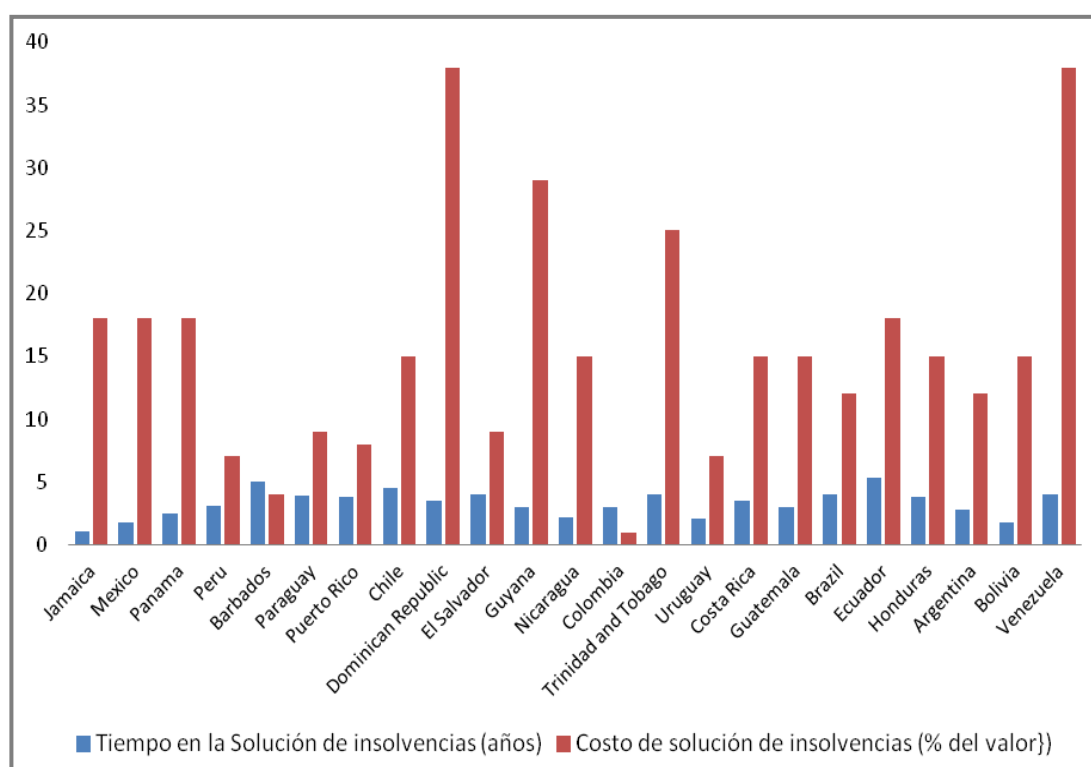
**Figura 10: América Latina: Cumplimiento de contratos.
Procedimientos y Tiempo de demora. 2011-2012**

En el caso de asegurar que se cumplan los contratos, mediante mecanismos judiciales o por arbitrajes (una medida cada vez más común en nuestros países debido a los problemas del sistema judicial tradicional), los procedimientos más bien son simples, prima la

presentación de una demanda en los juzgados respectivos civiles o comerciales. La figura 10 ilustra estas demoras en Latinoamérica.

El real problema de asegurar el cumplimiento de contratos, es el tiempo que demora el proceso judicial, inclusive el tiempo que plantean los arbitros para resolver cuestiones comerciales. En nuestros países prima un sistema documental extenso en materia procesal, las partes documentan sus pruebas y luego vienen procesos de juicios orales (las partes defienden sus motivaciones), al final la autoridad judicial puede dar sentencia, pero esta es apelable hasta inclusive la Corte Suprema y el Tribunal Constitucional.

Las empresas no sólo tienen este proceso judicial, es también probable que problemas tributarios o comerciales ante los reguladores respectivos, lleven un período importante de demora en la fase administrativa del estado, para luego pasar a las fases judiciales. En general los procesos pueden tomar entre uno a dos años para ser resueltos y esto le genera incertidumbre a la planificación empresarial y es más grave aún en materias tributarias, pues genera riesgos en los sucesos financieros.



Fuente: WEF y DB 2011

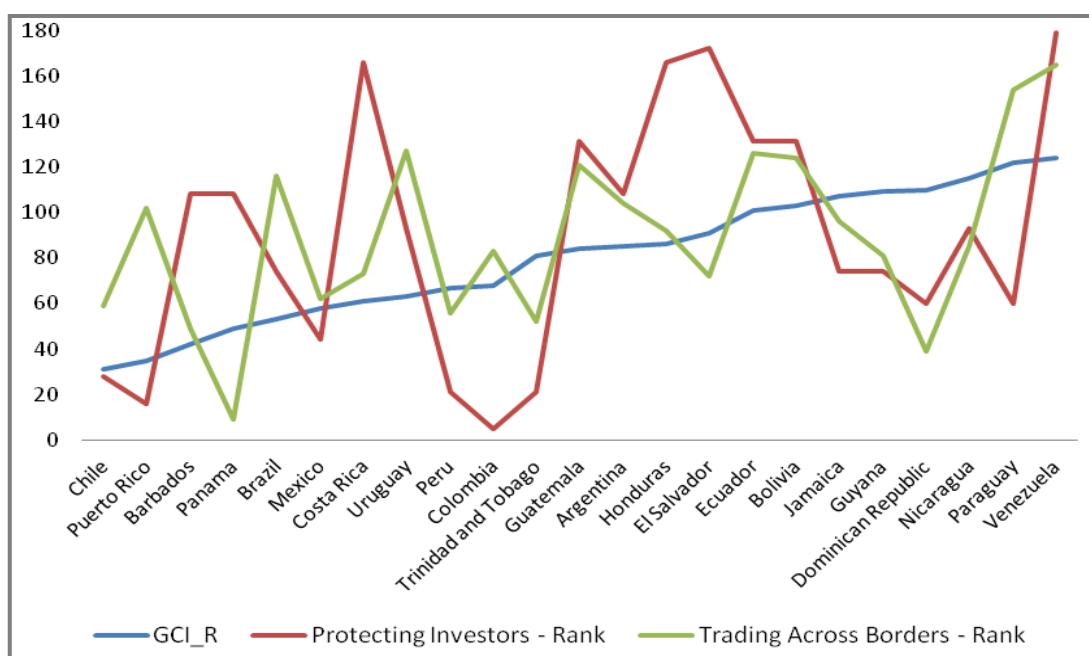
Figura 11: América Latina: Solución de insolvencias. Costos y Tiempo de demora. 2011-2012

La facilidad de hacer negocios, tiene que ver no sólo con las barreras de entrada al mercado, sino también con las barreras de salida, la figura 11 indica el tiempo y el costo que demora resolver las quiebras o insolvencias en los países de América Latina, existe una mayor variabilidad en torno a los tiempos de demora y los costos asociados en porcentaje del valor de las acreencias. Los países con mejores estándares en este rubro son Colombia, Barbados y Perú, cuyas demoras en el proceso de cierre de insolvencias o de negocios, es menor a los 4 años, combinado ello con menores costos asociados a la recuperación, mientras que la mayor parte de países superan este plazo.

Países como Brasil, México, Panamá, Bolivia y Argentina, entre otros; tienen tiempos de demora relativamente cercanos a los 4 años, sin embargo los costos asociados a la insolvencia son elevados, esto sucede porque si bien se registra rápidamente una junta de

acreedores, el proceso para recuperar los activos vía liquidación u otro termina siendo muy engorroso.

En Brasil la normativa data de los años 50, mientras que países como Chile, reformaron el sistema de competencia en los años 80 y Perú en los años 90, el proceso brasileño se orienta a liquidar el negocio antes que iniciar un proceso concursal que preserve la vida empresarial y permita recuperar los activos o pasivos que tienen los acreedores y accionistas, por ello el costo de quiebras en Brasil termina siendo sumamente mucho mayor a países con menor grado de desarrollo empresarial y mercados más pequeños como Colombia. (Costa, 2003)



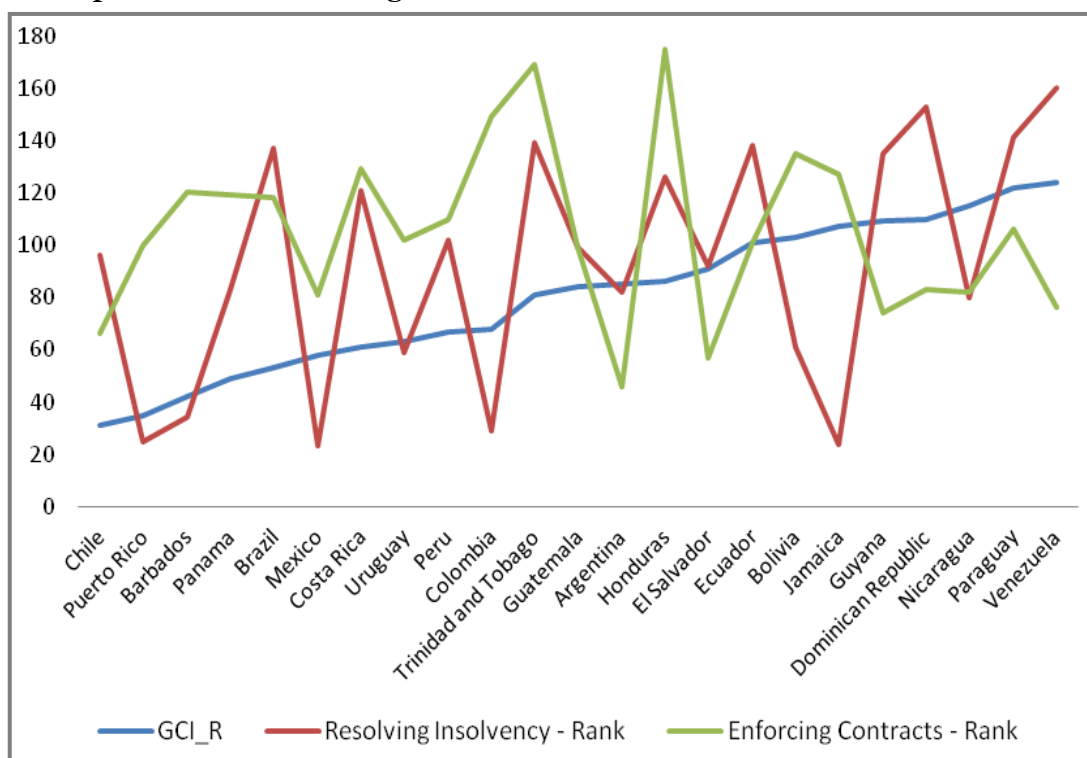
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 12: Índice de Competitividad, protección a la inversión y Comercio Exterior - 2011

La competitividad relativa o la posición que tienen los países frente al líder, en este caso Chile, también se encuentra relacionada con los rankings de protección de inversiones y de comercio exterior mostrado en la Figura 12.

Sin embargo existe una alta variabilidad en el comportamiento de los países en los rubros de protección y comercio exterior. La variabilidad

depende mucho de las políticas económicas que adoptan los países, por ejemplo países como Venezuela, Guatemala, Honduras, Salvador y Argentina, presentan una alta diferencia con Chile, es decir tienen un bajo desempeño en estos rubros, principalmente porque las economías tienden a estar protegidas y a discriminar al inversionista local frente al extranjero, en muchos casos se protege la inversión pública por encima de la privada lo que genera esa pérdida de posición en el ranking latinoamericano.



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 13: Índice de Competitividad, Resolución de quiebras y Cumplimiento de Contratos - 2011

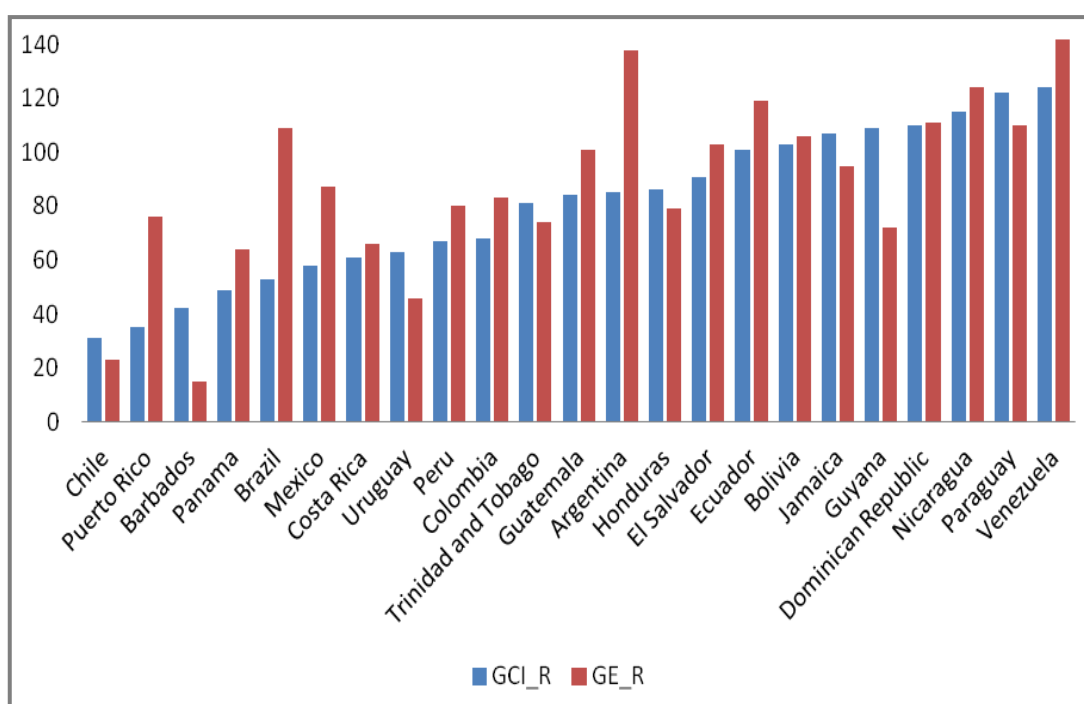
El ranking relativo de los países, en el aspecto de cumplimiento de los contratos mostrado en la Figura 13, implica que tan efectivo o costoso es el sistema judicial local, para que los inversionistas aseguren sus recursos o propiedades. En este caso existe mucha una gran dispersión en la posición de los países en esta materia, aún en países

con una enorme diferencia competitiva con el líder, uno puede encontrar una mejora en el ranking relativo de cumplimiento de contratos. Esto puede deberse a que en Latinoamérica, los sistemas judiciales son generalmente trabados y la incertidumbre que esto genera en los negocios es relativamente alta, de modo que países como Colombia pueden tener peor posición en el ranking comparado con Venezuela, principalmente debido a los sistemas judiciales procesalmente densos. No obstante el riesgo de resolver una insolvencia o quiebra, es mucho más alto en Venezuela que en Colombia.

4.2 Eficiencia del gobierno, Corrupción y ambiente de negocios del Doing Business

Analizando la Figura 14, encontramos la relación entre la competitividad lograda por los países en el ranking mundial 2011 (GCI) y los índices de ineficiencia del gobierno (EG) que tiene como componentes a el exceso de gasto público (déficit) cargas regulatorias, marco legal eficiente para cuestiones judiciales o regulatorias y transparencia del gobierno, este índice forma parte del primer pilar de la competitividad, relacionado con la acción de las instituciones.

Notamos claramente que los países con indicadores bajos en eficiencia de la gestión pública como Venezuela, Nicaragua, Paraguay, Bolivia, entre otros; tienen a su vez una posición baja en el ranking de competitividad, mientras que países líderes como Chile o Costa Rica son muy homogéneos en su presencia en ambos rankings mundiales.

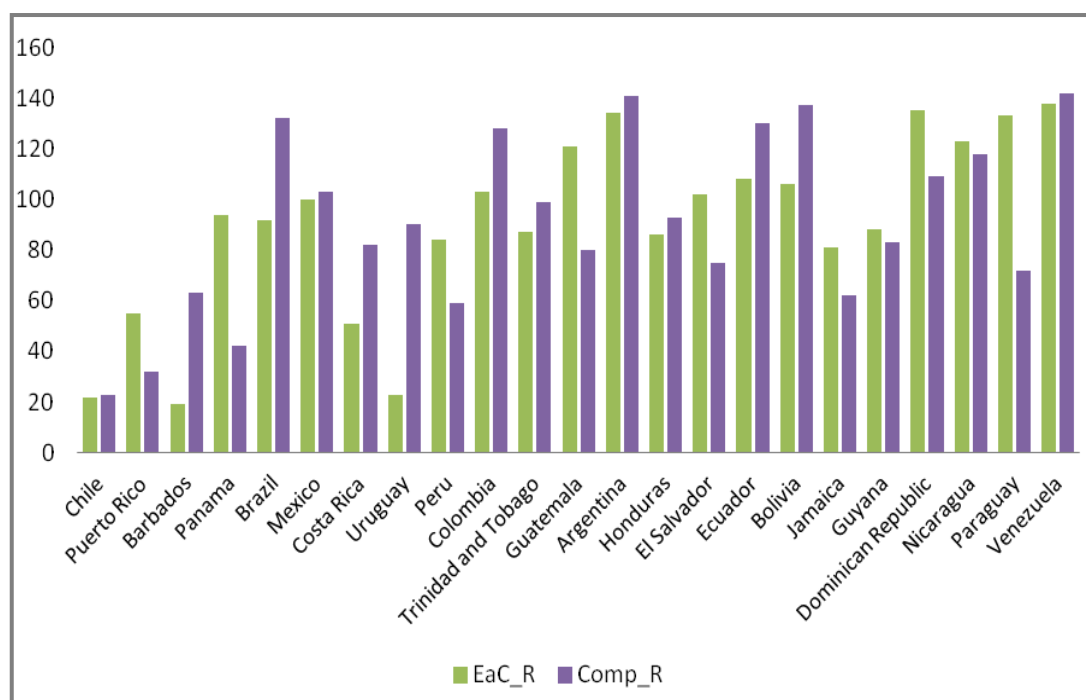


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 14: Latinoamérica: Índices de Competitividad y Eficiencia del Gobierno - 2011

En algunos casos hay países como una buena ubicación en el ranking de competitivid como Brasil o México, pero que tienen un peor desempeño en materia de eficiencia del gobierno, principalmente porque se percibe aún poca transparencia en sus políticas públicas, además de excesos regulatorios. Ambos países avanzan en competitividad debido a los demás componentes del índice global (GCI) como los aspectos macroeconómicos, dentro del rubro infraestructura entre otros. Hay que señalar además que México y Brasil, son países con continuos problemas de corrupción que afectan sus instituciones, debilitando el sistema legal existente.

En materia de corrupción, tenemos la figura 15, donde se muestra el índice respectivo (EaC) para todos los países de Latinoamérica.



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 15: Latinoamérica: Índices de Ética y Competencia - 2011

Los países con mayor nivel de corrupción y por tanto con peor ubicación en el ranking mundial de este indicador institucional, son Venezuela, Paraguay, Dominicana, Argentina, Guatemala, México;

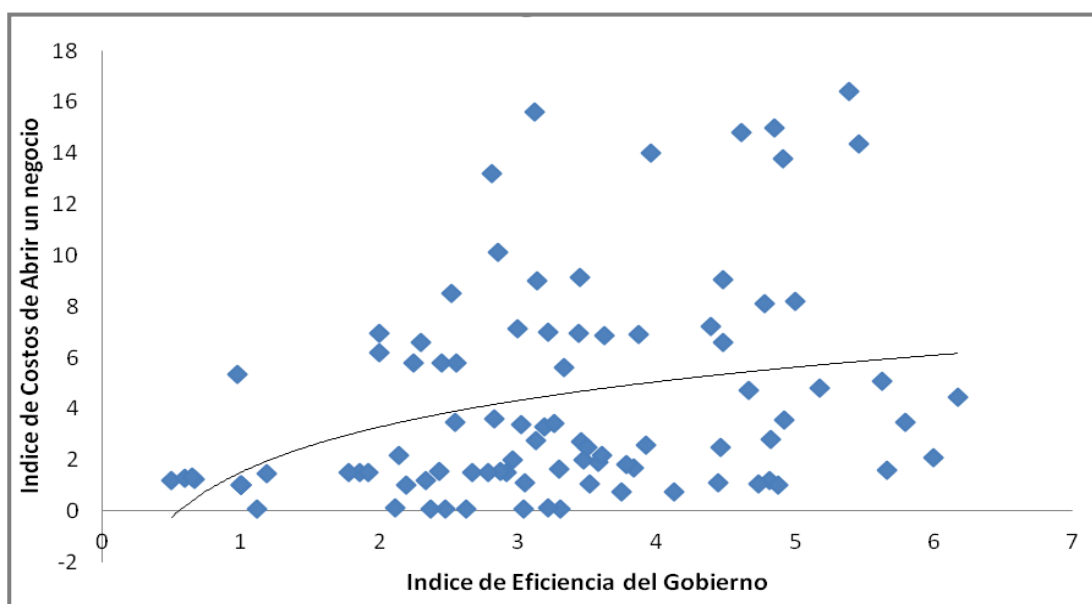
inclusive Colombia y Perú. En estos países el índice mide el uso correcto de los fondos públicos, la confianza en los políticos y la existencia de sobornos en la actividad económica. Es claro que son países donde se han vivido períodos muy fuertes de corrupción en las altas esferas del gobierno, que han ido calando en el ciudadano que aún mantiene una baja confianza en las instituciones del estado.

En cambio países como Chile, Costa Rica, Puerto Rico (parte de Estados Unidos) y Uruguay, tienen una importante posición en el ranking de ética y corrupción, países con una trayectoria por lo menos más transparente en materia del uso de los fondos públicos entre otros aspectos.

En la Figura 15 también aparece el ranking de competencia en los mercados latinoamericanos, el cual incluye medidas de competencia doméstica (intensidad de competencia local, políticas antimonopolio, efectos de los impuestos, procedimientos para abrir negocios y costos de políticas agrarias) y medidas de competencia externa (barreras de entrada comercial, tarifas externas, procesos comerciales e importancia de las importaciones en el PBI), ambos rubros forman parte del pilar competitivo de eficiencia de los mercados.

Es notable resaltar que países que en general los países con peor ranking ético, a la vez presentan los mismos o peores resultados en materia de competencia en los mercados, esto es el caso de Venezuela con sus políticas estatistas que promueven un estado más grande y por tanto más riesgoso de ser poco transparente. Igual es el caso de Bolivia (con una amplia experiencia en la última década de nacionalizaciones), países de Centroamérica, Argentina (con recientes medidas anti mercados) y resalta el bajo desempeño de Brasil y Colombia en materia de promover la competencia en los mercados. Al respecto hay críticas sobre las medidas cambiarias y proteccionistas de Brasil manifestadas en la reciente Cumbre de las Américas 2012, que afectan claramente la competencia externa y hacen que el país pierda competitividad.

Conseguir la competitividad en un país pasando de la esfera de recursos básicos, donde la ventaja es el costo del insumo, hacia una fase de desarrollo de valor agregado sobre esos recursos y finalmente una fase de innovación, supone que la producción va ganando valor en los mercados internacionales y esto implica que debe crecer el producto bruto per cápita.



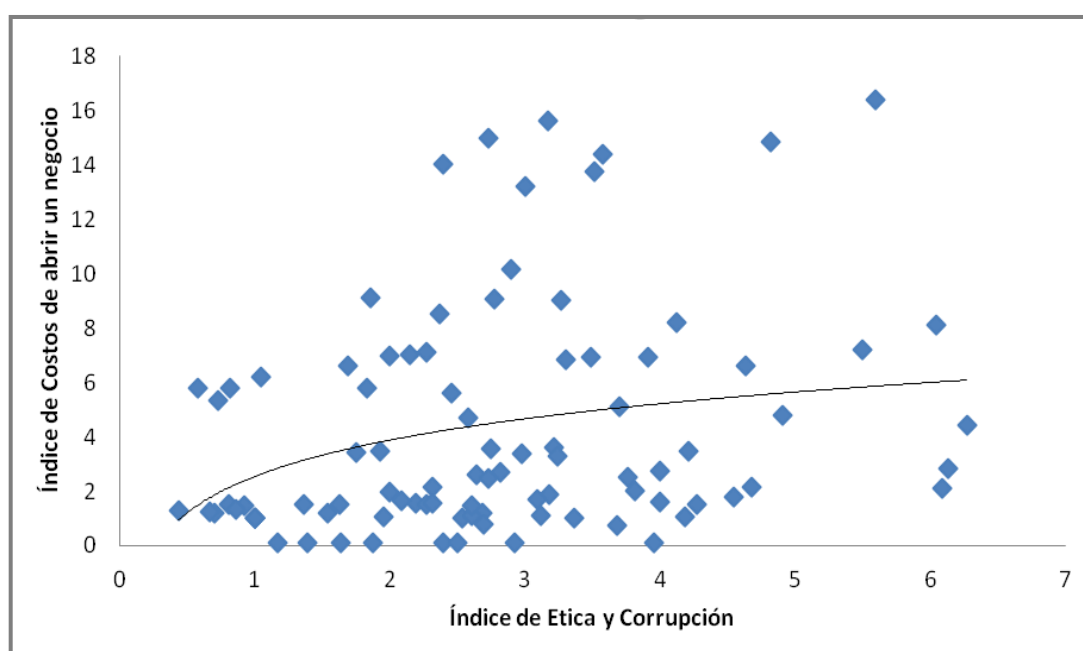
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 16: Eficiencia del Gobierno y Costos de abrir un negocio

Las evidencias de competitividad y costos de abrir un negocio mostradas en la Figura 16 (Más distancia del centro supone más costos y menos eficiente que el líder), se ven reforzadas en cuanto un gobierno menos eficiente traslada tiempos de demora, carga procedimental y costos administrativos a los empresarios, a medida que el país pierde competitividad por la menor eficiencia del gobierno, van subiendo progresivamente los costos de abrir negocios y los países se van distanciando más del líder regional.

Sin ser una relación muy ajustada, también es muy probable que economías menos eficientes en el rol del gobierno, tiendan a tener

más problemas de corrupción (Ver la Figura 17), esto debido a que una forma de enfrentar los engorrosos procesos del estado sea pagar un dinero extralegal para cumplir los mismos de modo rápido. Este problema de corrupción es latente en Latinoamérica, generando más presión en los pequeños empresarios o inversionistas diversos, a la hora de empezar negocios en nuestros países.

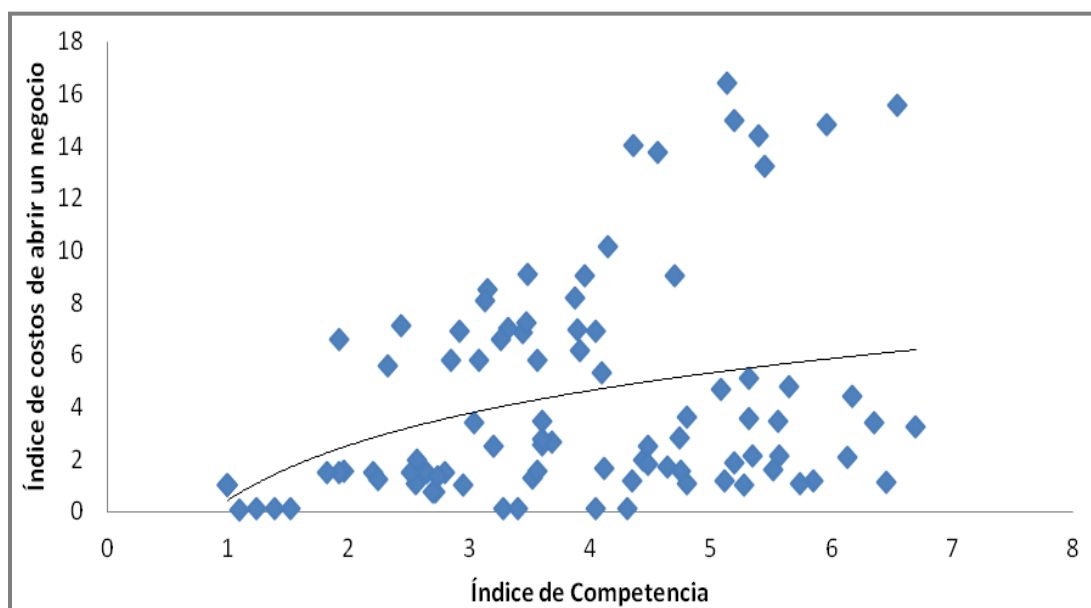


Fuente: WEF y DB 2011

Figura 17: Latinoamérica: Índice de corrupción y Costos de abrir un negocio

Cuando los países tienen mercados protegidos, una alta incidencia en la concentración de mercados y además tienen políticas comerciales externas restrictivas, es más probable que los inversionistas tengan mayores reparos a la hora de invertir, por cuando mercados rígidos tienden a ser costosos por sus barreras de entrada y si a eso le sumamos el costo de las cargas administrativas del estado, entonces encontramos que la pérdida de competitividad es creciente.

La fig. 18 muestra que altas distancias del líder en costos de abrir negocios corresponden a una elevada pérdida de competencia, mucha distancia del más competitivo.



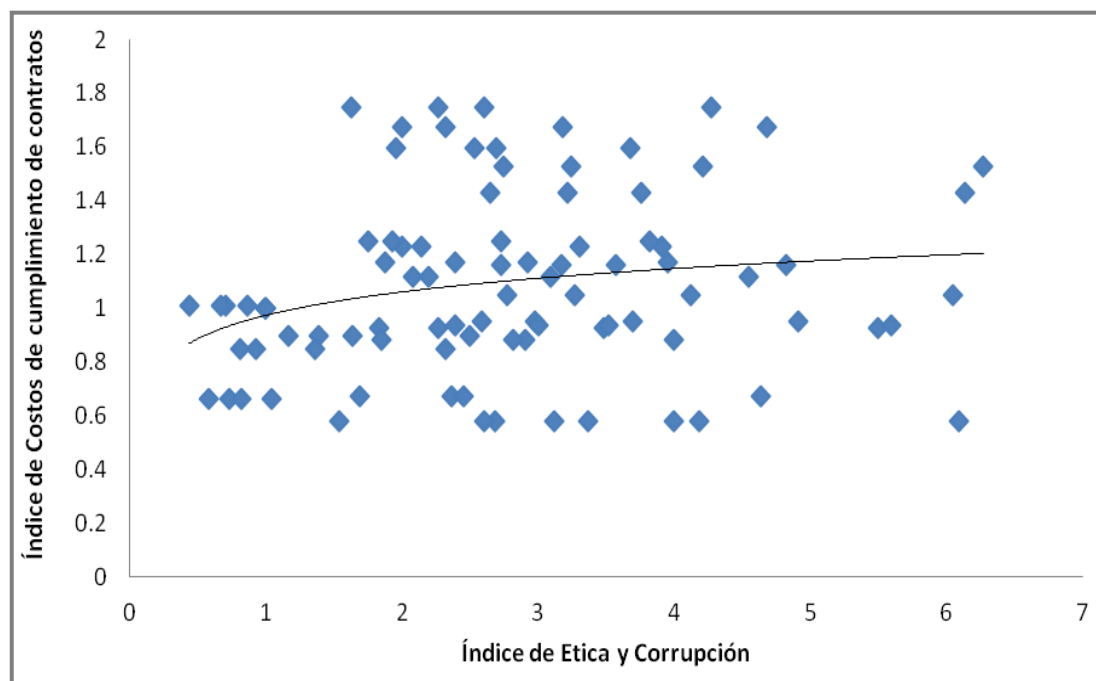
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 18: Latinoamérica: Índice de Competencia y Costos de abrir un Negocio

Existe una mayor probabilidad de que los costos de hacer cumplir los contratos si tengan un impacto en los índices de ética y corrupción, países costosos en sus sistemas legales, promueven que los usuarios del sistema quieran lograr soluciones favorables bajo mecanismos no transparentes. Ver la Fig. 19, donde más distancia del líder es más costoso y más corrupto.

Una idea de la incidencia de la corrupción, la podemos encontrar en el Latinobarómetro (2010), mientras que la percepción de la corrupción como problema importante es de 4% sobre el total de entrevistados (más de 20 mil ciudadanos en Latinoamérica), en Perú ese problema llega a ser de 10% y escala al 5to lugar de los problemas más importantes del país. Si le añadimos que la delincuencia, muy amarrada a los procesos judiciales ineficientes, lentos y corruptos es el segundo problema más importante de Latinoamérica a decir del 27% de entrevistados.

Lo que puede indicar que mientras subsistan sistemas legales en nuestros países, muy retrasados respecto del avance económico y de la ola social delincencial, habrá problemas crecientes en la



competitividad del país.

Fuente: WEF y DB 2011

Fig. 19: Latinoamérica: Índice de Corrupción y Costos de Cumplimiento de Contratos

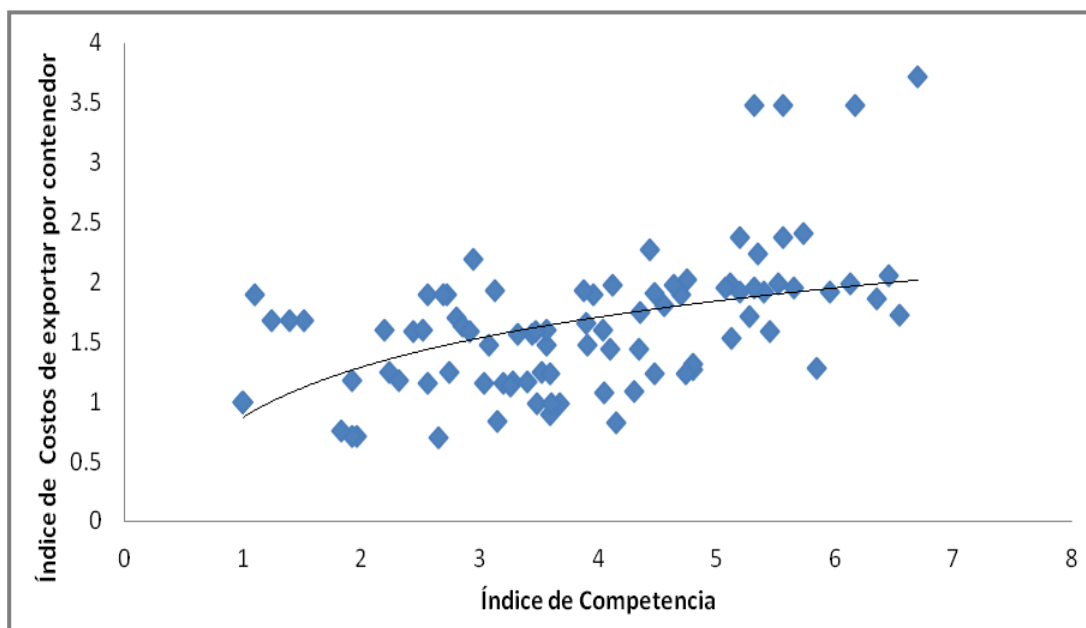
No olvidemos que los mercados protegidos tienden a ser más caros, en este sentido no ayuda mucho a las políticas económicas internas, estas medidas comerciales proteccionistas o de mayor costo al empresario, por lo general pueden debilitar las bases macroeconómicas que los países de la región han venido construyendo en las últimas décadas, salvo excepciones como Venezuela, Bolivia o Argentina.

Una muestra de la baja presencia de las pequeñas empresas en el comercio externo, por estas barreras de costos, la obtenemos de Alvarez y Durán (2008), sólo 2% del valor exportado es provisto por

pequeños negocios en el caos de Perú, en México la cifra llega a 9.8% y en Chile 7.2%.

La realidad indica que aún en países más abiertos al comercio externo, esta sigue siendo labor de grandes empresas, sin insertar en la cadena a pequeños negocios locales, lo cual afecta el modelo macroeconómico de los países, toda vez que los pequeños empresarios son numerosos, sólo en Perú son 65% de los exportadores, mientras que en México llegan a 95%, pero exportan muy poco y por ende su productividad es baja, limitando el ingreso per cápita hacia el futuro.

La figura 20 muestra que a más costos de exportación mas distancia del nivel competitivo del líder.



Fuente: WEF y DB 2011

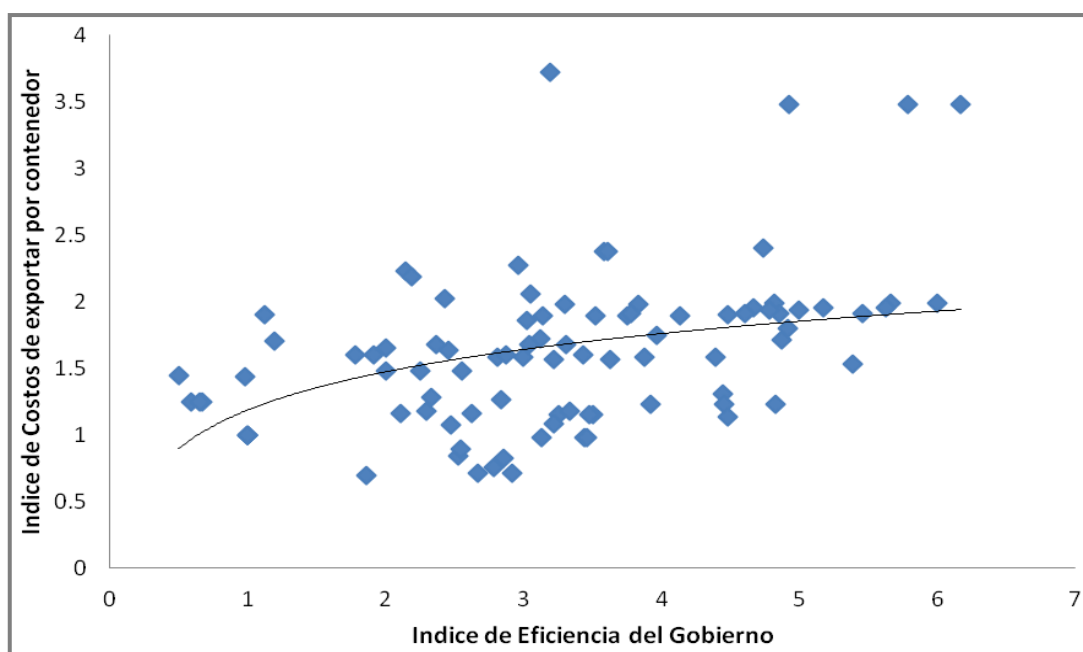
Figura 20: Latinoamérica: Índice de Competencia y costos de Exportar

Una buena forma de señalar que el comercio externo, si depende de la eficiencia del gobierno, se puede ver en la figura siguiente, el gobierno no sólo promueve la apertura comercial externa, sino que debe además generar bases para una diversificación exportadora necesaria para seguir ganando competitividad.

En esta materia, Alvarez y Durán (2008) señalan que economías fuertes como Brasil llegan a exportar productos de alta tecnología sólo en un 14%, 9% es la cifra de Colombia y 17% de Argentina. En contra posición, Argentina exporta productos de baja tecnología en un 36% del valor, 21% es la cifra de Brasil t 22% la de Colombia. Si a ello le sumamos los productos basados en recursos naturales, encontramos que la mayor parte de nuestros países concentran en mas de 50% sus exportaciones en productos básicos.

La eficiencia del gobierno, debe medirse en la promoción de estas nuevas exportaciones y de incentivar el valor agregado o la innovación, pilares de los países más competitivos del mundo, esas políticas aún siguen ausentes en la región, pero son esfuerzos importantes que realizan países como México sólo 30% son productos basicos o Costa Rica con 18%.

La fig. 21 indica que los mayores costos de exportación, suponen un gobierno menos eficiente respecto del líder de la región.



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 21: Eficiencia del Gobierno y Costos de Exportar

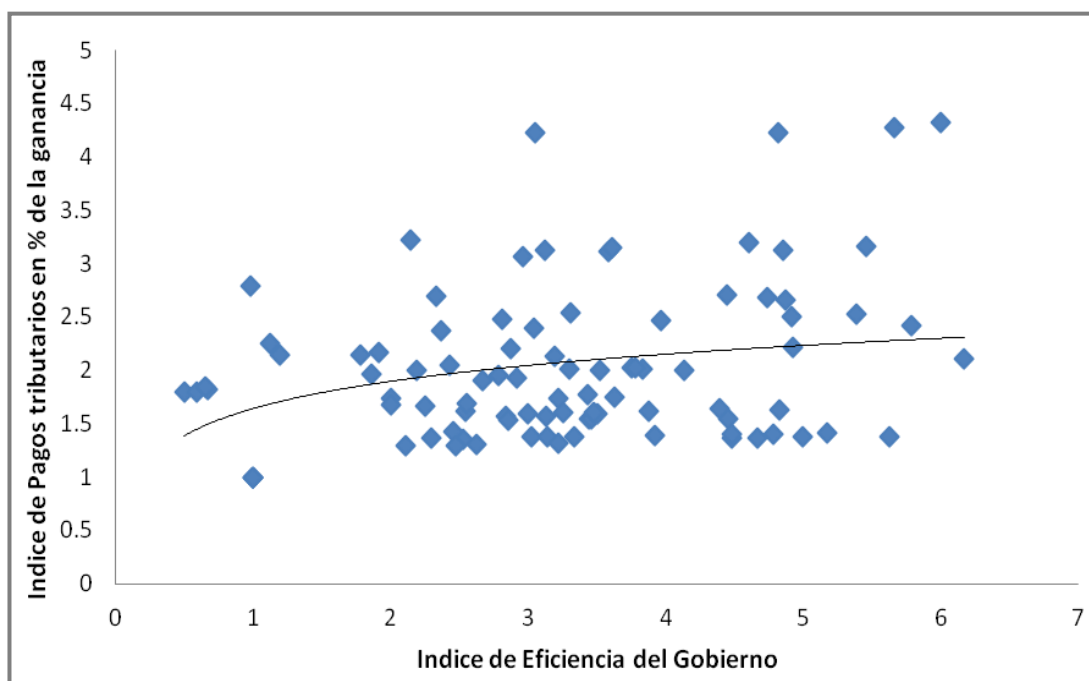
Un 15% sobre el PBI, es el logro de presión tributaria alcanzado en América Latina, mientras que 35% es este mismo indicador en Unión Europea, aún con sus problemas de crisis, sus gobiernos son muy eficientes a la hora de recaudar impuestos. (Gómez, 2010)

Gómez (2010) además, estima que la recaudación por contribuciones llega a 4% del PBI, lo que implica que la eficiencia basada en la recaudación de impuestos sigue siendo baja, la relación mostrada en la Fig. 22, indica que países menos eficientes que el líder, tienden a distanciarse más en su recaudación tributaria, es decir su presión tributaria se reduce.

En América Latina, la estructura tributaria se basa en los impuestos al consumo, tanto generales sobre bienes y servicios (como el IVA o IGV), como específicos (un ejemplo el ISC en Perú) , en ambos casos esta recaudación representa alrededor de un 48%, mientras que los impuestos a la renta y capital llegan a 22% en promedio, si agregamos los impuestos a la propiedad bordeamos el 25% por estos rubros.

Esta estructura tributaria le resta eficiencia al gobierno, además de generar un impacto regresivo sobre el consumo. (Gómez, 2010)

Si a lo anterior le sumamos, que sólo 20% de la recaudación en Perú proviene de las personas, un 14% en Chile y un 27% en Argentina, siendo el promedio Latinoamericano de 30%; entonces la carga que soportan las empresas en la medida que presión tributaria sube, es fuerte, desincentivando la iniciativa inversora en nuestros países.



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 22: Eficiencia del Gobierno y Pagos Tributarios sobre las ganancias

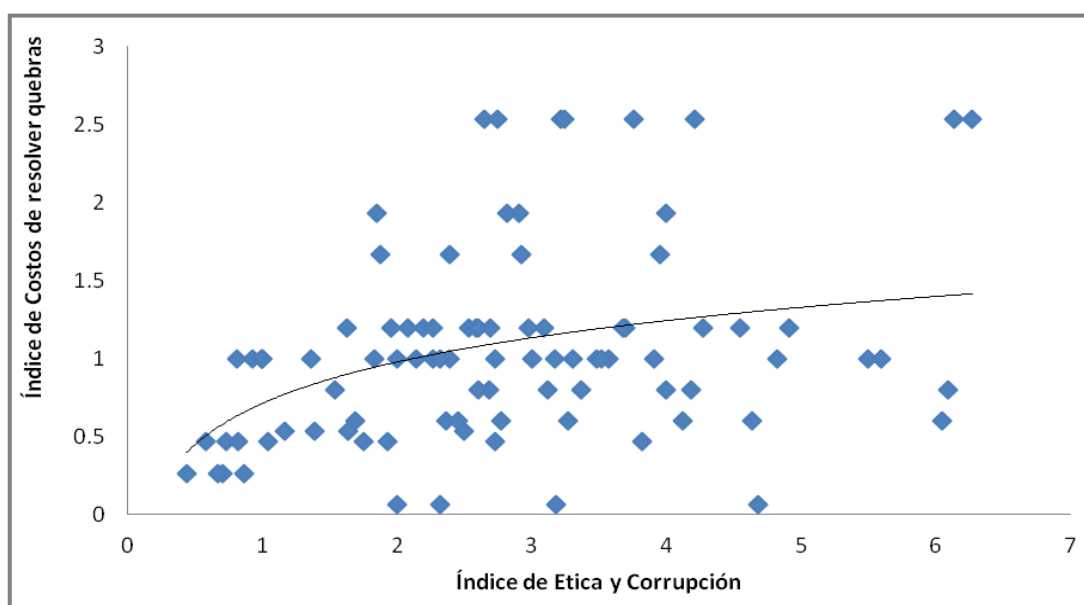
Hay un ajuste relativo entre los índices de corrupción y los costos de insolvencias o quiebras (Ver Figura 23), si bien no es de alta incidencia, es probable que procesos concursales dilatorios, generan una baja expectativa de recuperación, de modo que se tienda a recurrir a soluciones extra legales.

Sin embargo, nuestros países van reformando el marco legal de salida de mercado, orientándose a generar juntas de acreedores que puedan realizar un proceso de salida ordenado, que previamente puedan además recuperar el negocio o la mayor parte de acreencias.

Un gobierno eficiente también se relaciona con menores costos de salida del mercado lo que se muestra en la Figura 24, este proceso de eficiencia implica tener diversas reformas, contar con profesionales de primer nivel para los organismos del estado encargados de este proceso, descentralizar las labores de estas entidades en todo el ámbito nacional, con una amplia delegación de funciones, una amplia

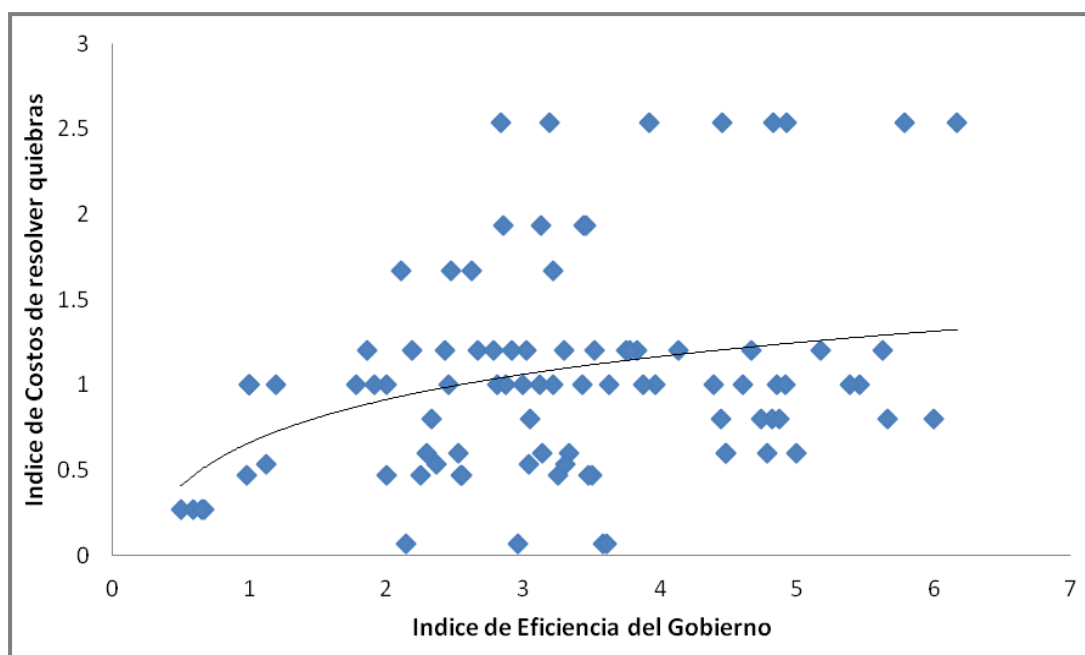
transparencia en las funciones de designar juntas de liquidación, empresas liquidadoras o simplemente a la hora de que el estado designa a sus representantes en las juntas de acreedores.

No hay que olvidar que los resultados de estos procesos, son recuperar las acreencias del estado, de los demás acreedores y en la medida de lo posible, permitir que las empresas mantengan una mayor vida generando recursos y sostener el empleo. (CLAD, 1998)



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 23: Latinoamérica: Índice de Corrupción y costos de resolver quiebras



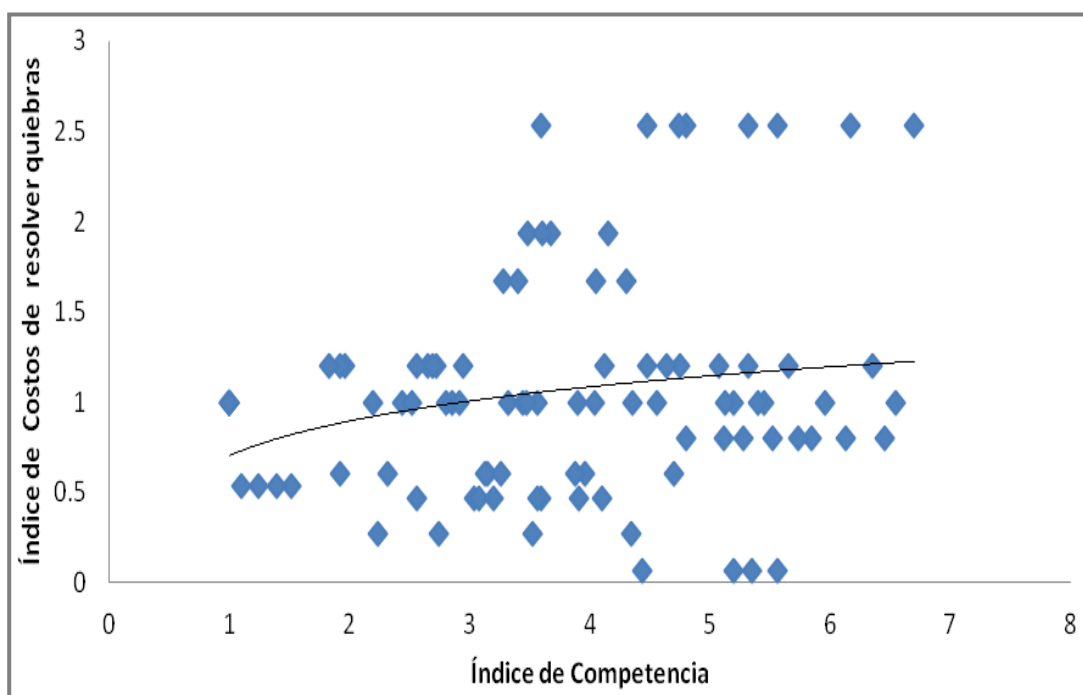
Fuente: WEF y DB 2011

Figura 24: Eficiencia del Gobierno y Costos de resolver quiebras

Un comentario final, es la relación ligera que existe entre la competencia en los mercados latinoamericanos y los costos de resolver quiebras, si bien para la competencia es importante pensar en la libre entrada y salida de empresas, termina siendo más relevante el costo de crear y sostener negocios, y enfrentarse a la diversidad de normativas de un estado ineficiente, antes que asumir costos de salida del mercado. El análisis previo puede verse en la Figura 25.

Esto puede deberse también, a que los procesos concursales de las leyes de salida de mercado, abarcan primordialmente medianas o grandes empresas, sin embargo nuestra región es muy intensiva en la

presencia de micros o pequeños negocios, cuya mortalidad llega a más de 60% en el segundo año (GEM, 2009), estos negocios se liquidan en procesos más bien rápidos pero que no generan opciones de mejora, que puedan impactar en la competitividad de los países.



Fuente: WEF y DB 2011

Figura 25: Latinoamérica: Índice de Competencia y Costos de resolver quiebras

4.3 Factores del ambiente de negocios que explican la eficiencia del gobierno, la corrupción y la competencia en el mercado

a. Explicando la eficiencia del gobierno

Para este análisis se ha planteado un modelo general de panel de datos, referido a las variables que explican el Índice de Ineficiencia del Gobierno (GE) relativo en nuestra región.

Previo al modelo se hizo un análisis de correlaciones, encontrando que las variables: número de procedimientos para empezar negocios, índice de derechos legales de aquellos que tienen acceso al crédito, costos para exportar y costos para importar, tenían cierta relación con la variable eficiencia del gobierno (correlación mayor a 0.4 en valor absoluto).

Aplicando el modelo de panel, el ranking de ineficiencia del gobierno (GE) tiene un ajuste pequeño con las variables explicativas, el cual se estimó en 27%, siendo relevante la variable índice de protección de derechos a los agentes participantes del proceso crediticio.

Tabla 1: Regresión general sobre GE

| Dependent Variable: GE_R | | | | | |
|-----------------------------------------|------------------|-----------------------|------------------|---------------|--|
| Method: Panel Least Squares | | | | | |
| Sample: 1 23 | | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| SB_PROCEDURES_NRO | 0.404978 | 0.434653 | 0.931727 | 0.3541 | |
| ACCES_CREDIT_ÍNDICE_DERE | -0.686624 | 0.261368 | -2.627037 | 0.0102 | |
| COSTOS_PARA_EXPORTAR_P | | | | | |
| OR | 0.770080 | 0.535026 | 1.439330 | 0.1536 | |
| COSTOS_PARA_IMPORTAR_P | | | | | |
| OR | -0.065087 | 0.477810 | -0.136218 | 0.8920 | |
| C | 2.465858 | 0.734461 | 3.357372 | 0.0012 | |
| R-squared | 0.308626 | Mean dependent var | | 3.250361 | |
| Adjusted R-squared | 0.276839 | S.D. dependent var | | 1.363718 | |
| S.E. of regression | 1.159690 | Akaike info criterion | | 3.186998 | |
| Sum squared resid | 117.0047 | Schwarz criterion | | 3.324052 | |

| | | | |
|-------------------|-----------|----------------------|----------|
| Log likelihood | -141.6019 | Hannan-Quinn criter. | 3.242314 |
| F-statistic | 9.709093 | Durbin-Watson stat | 1.419684 |
| Prob(F-statistic) | 0.000002 | | |

El parámetro negativo se da, porque el índice se mide de 0 a 10, 10 es la máxima protección a los agentes, de modo que la mayor distancia entre países supone que es mejor para lograr competitividad y tener un gobierno eficiente.

Por el contrario, el ranking de ineficiencia, se mide considerando el ranking del país sobre el mejor ubicado en la región, de este modo países con poca distancia del líder, tendrán un bajo indicador relativo de GE, de modo que debe cumplirse la relación inversa entre ambas variables.

Consideramos además que los costos para exportar e importar tienden a ser variables colineales y podemos emplear principalmente los costos para exportar.

Dado el poco ajuste del modelo anterior, se procedió a plantear un modelo de panel de efectos aleatorios, el cual se muestra en la tabla 2. El ajuste del modelo de panel de efectos aleatorios, llega a 65%.

La variable que explica la posición relativa de los países en materia de eficiencia del gobierno, es principalmente el número de procedimientos para abrir negocios, esto está muy ligado no sólo al gobierno central, sino también a cada uno de los gobiernos locales, que pueden hacer muy heterogéneo este procedimiento, con lo cual los estados pierden eficiencia rápidamente.

Tabla 2: Modelo de efectos aleatorios sobre GE

| | | | | | |
|--------------------------------------------|-------------|--------------------|-------------|----------|--------|
| Dependent Variable: GE_R | | | | | |
| Method: Panel EGLS (Period random effects) | | | | | |
| Periods included: 23 | | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | | |
| <hr/> | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| <hr/> | | | | | |
| SB_PROCEDURES_NRO | 0.992882 | 0.471443 | 2.106050 | 0.0381 | |
| ACCES_CREDIT_INDICE_DER | | | | | |
| E | -0.416833 | 0.305814 | -1.363026 | 0.1765 | |
| COSTOS_PARA_EXPORTAR_P | | | | | |
| OR | 0.340334 | 0.273301 | 1.245273 | 0.2165 | |
| C | 2.050404 | 0.862747 | 2.376599 | 0.0197 | |
| <hr/> | | | | | |
| Effects Specification | | | | | |
| | | | | S.D. | Rho |
| <hr/> | | | | | |
| Cross-section fixed (dummy variables) | | | | | |
| Period random | | | | 0.900439 | 0.7885 |
| Idiosyncratic random | | | | 0.466364 | 0.2115 |
| <hr/> | | | | | |
| Weighted Statistics | | | | | |
| <hr/> | | | | | |
| R-squared | 0.670664 | Mean dependent var | | 3.250361 | |
| Adjusted R-squared | 0.647417 | S.D. dependent var | | 0.790675 | |
| S.E. of regression | 0.469493 | Sum squared resid | | 18.73598 | |
| F-statistic | 28.84917 | Durbin-Watson stat | | 2.355951 | |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | | | |
| <hr/> | | | | | |
| Unweighted Statistics | | | | | |
| <hr/> | | | | | |
| R-squared | 0.482803 | Mean dependent var | | 3.250361 | |
| Sum squared resid | 87.52792 | Durbin-Watson stat | | 2.171744 | |

El error no explicado aleatorio o Idiosincrático, llega a 0.47, lo cual señala una amplia variabilidad existente entre cada país en la muestra de análisis. Mientras que el estimador de efectos aleatorios es de:

$$\alpha_i = 2.05 - 0.9 = 1.15$$

La estimación anterior, implica que el efecto en el ranking relativo de eficiencia del gobierno es básicamente: $1.15 + 0.99 * \text{Posición relativa en número de procedimientos}$.

Sin embargo dada la distancia entre el estimador de la constante por mínimos cuadrados y el estimador de efectos aleatorios (1.15), el modelo pierde consistencia, de modo que puede revisarse los efectos fijos entre períodos que se muestra a continuación para cada año:

| | |
|-----------|-----------|
| 2008- | |
| 2009 | -1.002091 |
| 2009-2010 | -0.002359 |
| 2010-2011 | 0.496382 |
| 2011-2012 | 0.508068 |

Las estimaciones de efectos fijos, señalan que para los años 2008 a 2009, los países perdieron en materia de protección de derechos a los actores en el proceso crediticio (variable relevante en el panel general), lo cual se vincula a los problemas de crisis financiera global, sin embargo desde el año 2010 al 2012, los países han mejorado mucho en sus sistemas de protección crediticia, mejorando su posición competitiva hasta en un 0.5 puntos de ranking relativo, aproximándose de ese modo a los mejores resultados regionales.

Los países de la región, al menos la mayoría de ellos han ido mejorando sus mecanismos de regulación bancaria, prudencial y de riesgos, además de exigir una mayor transparencia a los bancos para sus clientes y proteger a los accionistas mediante medidas adecuadas de exposición al riesgo crediticio.

b. Explicando la Ética y corrupción

El modelo general de panel de datos en este caso, se refiere a las variables que explican el Índice de Ética y corrupción relativo (EaC) en nuestra región. Previamente se seleccionó las variables mediante un análisis de correlaciones, resultado relevantes (coeficiente mayor a 0.4) las variables: Procedimientos para empezar negocios, Tiempo que demora abrir negocios, Tiempo que demoran los permisos de construcción, Índice de derechos legales de los que acceden al crédito, tiempo para pagar impuestos y porcentaje de pagos sobre la ganancia total, costos para exportar e importar y tiempo para importar.

El modelo mostrado a continuación tiene un ajuste relativamente bajo, sólo 27%, las variables que explican el ranking relativo de los países en ética y corrupción son los numero de procedimientos para cumplimiento de contratos y la tasa de recuperación de insolvencias, cabe notar que podemos asumir que los costos de exportar e importar pueden comportarse asociados, de modo que esta variable también puede ser explicativa.

La constante del modelo de panel general también es significativa. El modelo entonces predice de modo relativamente bajo, que a medida que los países tienen un sistema judicial engorroso que no permita cumplir los contratos, se perderá posición en el ranking competitivo de ética y corrupción, lo cual a su vez afecta el índice general competitivo.

Tabla 3: Regresión general sobre EaC

| Dependent Variable: EAC_R | | | | |
|-----------------------------------------|------------------|-----------------------|------------------|---------------|
| Method: Panel Least Squares | | | | |
| Periods included: 23 | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| ACCES_CREDIT_INDICE_DER | | | | |
| E | 0.217697 | 0.292962 | 0.743089 | 0.4595 |
| COSTOS_PARA_EXPORTAR_P | | | | |
| OR | -0.103817 | 0.565794 | -0.183489 | 0.8549 |
| COSTOS_PARA_IMPORTAR_P | | | | |
| OR | 0.878555 | 0.529610 | 1.658873 | 0.1008 |
| NRO_PROCED_CUMPLIMI | | | | |
| EN_CO | -3.002822 | 1.089738 | -2.755546 | 0.0072 |
| SOLUCION_INSOLVEN_COST | | | | |
| OS | -0.105693 | 0.271893 | -0.388731 | 0.6984 |
| SOLUCION_INSOLVEN_TA | | | | |
| SA_R | -0.787075 | 0.236378 | -3.329729 | 0.0013 |
| C | 5.383208 | 1.388910 | 3.875852 | 0.0002 |
| R-squared | 0.315561 | Mean dependent var | | 2.774296 |
| Adjusted R-squared | 0.267248 | S.D. dependent var | | 1.387505 |
| S.E. of regression | 1.187718 | Akaike info criterion | | 3.254981 |
| Sum squared resid | 119.9072 | Schwarz criterion | | 3.446856 |
| Log likelihood | -142.7291 | Hannan-Quinn criter. | | 3.332423 |
| F-statistic | 6.531554 | Durbin-Watson stat | | 1.112308 |
| Prob(F-statistic) | 0.000011 | | | |

Para mejorar la estimación del panel general, se corrió un modelo de efectos aleatorios, cuyos resultados se muestran en la Tabla 4.

El ajuste del modelo es de 73%, mientras que las variables explicativas del ranking relativo de corrupción, son los costos para importar y el número de procedimientos para el cumplimiento de contratos.

No obstante el ajuste relativamente significativo, la variabilidad entre los países es alto, el indicador de error idiosincrático es de 0.49, mientras que el error del factor de efectos aleatorios (la constante) es de 0.8.

Con la información anterior, podemos estimar un parámetro de efectos aleatorios de:

$$\alpha_i = 4.63 - 0.8 = 3.83$$

La estimación anterior, implica que el efecto en el ranking relativo de corrupción, es de $3.83 - 3 * \text{Posición relativa en número de procedimientos}$. Lo cual supone que un país con procedimientos similares al país líder regional, tendrá un efecto final de mejora en el ranking de corrupción de 0.83,

El ranking de corrupción es una percepción en una escala de 1 a 7, mientras más alto el indicador mejor posición competitiva. Si estimamos el ranking relativo, encontramos que un país puede llegar a 1, siempre que tenga una posición muy similar al líder, el ranking relativo será menor a 1, conforme se distancian del país más competitivo, eso explica el parámetro negativo.

De este modo, cuando los procedimientos tienden a 1 (equivalente al país líder), se tiene un efecto de 0.83 en el ranking relativo de corrupción, es decir el país eleva su posición competitiva y se acerca al líder.

Tabla 4. Modelo de efectos aleatorios sobre EaC

| | | | | | |
|--------------------------------------------------|------------------|--------------------|------------------|---------------|--------|
| Dependent Variable: EAC_R | | | | | |
| Method: Panel EGLS (Period random effects) | | | | | |
| Periods included: 23 | | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | | |
| Swamy and Arora estimator of component variances | | | | | |
| | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| | | | | | |
| ACCES_CREDIT_INDICE_DER E | 0.280047 | 0.315986 | 0.886265 | 0.3780 | |
| COSTOS_PARA_IMPORTAR _POR | 0.520009 | 0.261135 | 1.991340 | 0.0497 | |
| NRO_PROCED_CUMPLIMI EN_CO | -2.809866 | 1.446105 | -1.943058 | 0.0554 | |
| SOLUCION_INSOLVEN_COST OS | 0.262597 | 0.366767 | 0.715979 | 0.4760 | |
| SOLUCION_INSOLVEN_TASA _R | -0.352636 | 0.290181 | -1.215227 | 0.2277 | |
| C | 4.628877 | 1.804076 | 2.565788 | 0.0121 | |
| | | | | | |
| Effects Specification | | | | S.D. | Rho |
| | | | | | |
| Cross-section fixed (dummy variables) | | | | | |
| Period random | | | | 0.800282 | 0.7238 |
| Idiosyncratic random | | | | 0.494381 | 0.2762 |
| | | | | | |
| Weighted Statistics | | | | | |
| | | | | | |
| R-squared | 0.757049 | Mean dependent var | | 2.774296 | |
| Adjusted R-squared | 0.733632 | S.D. dependent var | | 0.993490 | |
| S.E. of regression | 0.512749 | Sum squared resid | | 21.82162 | |
| F-statistic | 32.32912 | Durbin-Watson stat | | 2.291579 | |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | | | |
| | | | | | |
| Unweighted Statistics | | | | | |
| | | | | | |
| R-squared | 0.598372 | Mean dependent var | | 2.774296 | |
| Sum squared resid | 70.36135 | Durbin-Watson stat | | 2.324231 | |

Como muestran los efectos fijos anuales que se muestran más abajo, los países de la región han ido mejorando la posición de sus indicadores de corrupción, de perder 0.54 puntos en el ranking relativo en el año 2008-2009, actualmente han ganado 1.26 puntos de posición relativa en el ranking, señalando que las medidas para

generar reformas de algún tipo en los procesos judiciales han tenido un impacto favorable en el índice de corrupción:

| | |
|-----------|-----------|
| 2008-2009 | -0.548782 |
| 2009-2010 | -0.786619 |
| 2010-2011 | 0.073003 |
| 2011-2012 | 1.262398 |

c. Explicando la competencia en el mercado

El modelo general de la Tabla 5, se refiere a las variables que explican el Índice de Competencia en nuestra región. Las variables relevantes por las correlaciones mayor a 0.4 son: Procedimientos para empezar negocios, Tiempo que demora abrir negocios, Tiempo que demoran los permisos de construcción, Indicé de derechos legales de los que acceden al crédito, tiempo para pagar impuestos y porcentaje de pagos sobre la ganancia total, costos para exportar e importar y tiempo para importar.

Tabla 5: Regresión general sobre Competencia

| Dependent Variable: Comp_R | | | | | |
|-----------------------------------------|------------------|-----------------------|------------------|---------------|--|
| Method: Panel Least Squares | | | | | |
| Periods included: 23 | | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. | |
| SB_PROCEDURES_NRO | 0.899790 | 0.462430 | 1.945786 | 0.0551 | |
| SB_TIME_DAYS | 0.035704 | 0.181813 | 0.196378 | 0.8448 | |
| PERMITS_CONSTR_TIME_DAYS | -0.322074 | 0.281030 | -1.146050 | 0.2551 | |
| ACCES_CREDIT_INDICE_DERE | -0.534629 | 0.230605 | -2.318379 | 0.0229 | |
| TIEMPO_PAGO_IMPUESTOS_HR | 0.093840 | 0.111672 | 0.840323 | 0.4032 | |
| PORCENT_PAGO_IMPUESTOS_S | 0.538985 | 0.206394 | 2.611439 | 0.0107 | |
| COSTOS_PARA_EXPORTAR_POR | -1.051098 | 0.517527 | -2.031002 | 0.0455 | |
| COSTOS_PARA_IMPORTAR_POR | 1.405202 | 0.437936 | 3.208693 | 0.0019 | |
| TIEMPO_PARA_IMPORTS_DAYS | 0.439986 | 0.341461 | 1.288540 | 0.2012 | |
| C | 1.206750 | 0.665600 | 1.813026 | 0.0735 | |
| R-squared | 0.610526 | Mean dependent var | 3.826163 | | |
| Adjusted R-squared | 0.567779 | S.D. dependent var | 1.461271 | | |
| S.E. of regression | 0.960691 | Akaike info criterion | 2.859994 | | |
| Sum squared resid | 75.68003 | Schwarz criterion | 3.134102 | | |

| | | | |
|-------------------|-----------|----------------------|----------|
| Log likelihood | -121.5597 | Hannan-Quinn criter. | 2.970626 |
| F-statistic | 14.28228 | Durbin-Watson stat | 2.479807 |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | |

El ranking relativo de competencia entre los países latinoamericanos, depende del número de procedimientos para abrir negocios, de la protección de los derechos de los agentes del mercado crediticio, de la tasa de tributos sobre la ganancia de los negocios y de los costos para exportar e importar bienes.

El modelo presenta un ajuste de 57%, de modo que es relativamente válido para explicar el comportamiento de los países en torno a la competencia de sus mercados. Cabe señalar que los costos para exportar tienen una incidencia negativa en la posición relativa de competencia, es decir mayores costos respecto al líder, se obtiene un menor ranking relativo en competencia.

Lo anterior parece antagónico, puesto que si los costos de exportar se amplían entre los países y el líder, es de esperar que se amplíe la distancia relativa en competencia, un país que restringe las exportaciones, también afecta su nivel de competencia.

Debido a esa inconsistencia, pasaremos ahora a un modelo de efectos aleatorios sin considerar los costos de exportación, la tabla siguiente muestra los resultados:

Tabla 6. Modelo de efectos aleatorios sobre EaC

| Dependent Variable: COMP_R | | | | |
|--------------------------------------------|-----------------|--------------------|-----------------|---------------|
| Method: Panel EGLS (Period random effects) | | | | |
| Periods included: 23 | | | | |
| Cross-sections included: 4 | | | | |
| Total panel (balanced) observations: 92 | | | | |
| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
| SB_PROCEDURES_NRO | 1.585613 | 0.646289 | 2.453409 | 0.0163 |
| SB_TIME_DAYS | -0.222900 | 0.190367 | -1.170900 | 0.2451 |
| PERMITS_CONSTR_TIME_DAYS | 0.252282 | 0.344569 | 0.732167 | 0.4662 |
| ACCES_CREDIT_INDICE_DER | 0.146506 | 0.290202 | 0.504839 | 0.6151 |
| TIEMPO_PAGO_IMPUESTOS_HR | 0.109489 | 0.172257 | 0.635612 | 0.5268 |
| PORCENT_PAGO_IMPUESTOS_S | 0.259726 | 0.263701 | 0.984927 | 0.3276 |
| COSTOS_PARA_IMPORTAR_POR | 0.554404 | 0.265421 | 2.088768 | 0.0399 |
| TIEMPO_PARA_IMPORTS_DAYS | 0.380609 | 0.301994 | 1.260322 | 0.2112 |
| C | -0.274571 | 0.938879 | -0.292445 | 0.7707 |
| Effects Specification | | | S.D. | Rho |
| Cross-section fixed (dummy variables) | | | | |
| Period random | | | 1.051478 | 0.8955 |
| Idiosyncratic random | | | 0.359259 | 0.1045 |
| Weighted Statistics | | | | |
| R-squared | 0.533850 | Mean dependent var | 3.826163 | |
| Adjusted R-squared | 0.469755 | S.D. dependent var | 0.495467 | |
| S.E. of regression | 0.360789 | Sum squared resid | 10.41349 | |
| F-statistic | 8.328973 | Durbin-Watson stat | 1.775090 | |
| Prob(F-statistic) | 0.000000 | | | |
| Unweighted Statistics | | | | |
| R-squared | 0.549480 | Mean dependent var | 3.826163 | |
| Sum squared resid | 87.54209 | Durbin-Watson stat | 2.480544 | |

El modelo de efectos aleatorios, tiene un ajuste de 47%, la variabilidad entre países llega a 0.36, mientras que la constante no es significativa, lo que indica que en este modelo la explicación de las diferencias entre países es bastante relativa.

Si estimamos los efectos fijos para cada año encontramos los siguientes datos:

| | |
|-----------|-----------|
| 2008-2009 | 0.367637 |
| 2009-2010 | -0.328172 |
| 2010-2011 | -0.129905 |
| 2011-2012 | 0.090439 |

La información indica que durante los años 2009 a 2010 en Latinoamérica, se mejoró la posición relativa de cada país en materia de competencia, sin embargo debido a las recientes restricciones de varios países de la región como Argentina, Bolivia, Brasil, Venezuela, Ecuador y otros, han generado que la distancia entre países en el ranking relativo a competencia haya subido 0.09, empeorando la posición competitiva en la región.

V. CONCLUSIONES

La competitividad de los países de Latinoamérica está muy vinculada al producto per cápita, países como Chile lideran ambos aspectos, mientras que países como Argentina, Venezuela y otros de Centroamérica (exceptuando Costa Rica) tienen amplias divergencias en estos indicadores, lo que señala políticas económicas dirigidas a promover la mejora de los ingresos pero desatendiendo el ambiente competitivo de las empresas, estos mismos países son los que enfrentan las mayores distancias respecto del líder en materia de facilidad para que desarrollen los negocios al interno de los mismos.

Para el ambiente competitivo es muy importante variables como los tiempos y procedimientos que existen para iniciar negocios, en estos casos países como México han tenido mucho éxito en que las empresas no enfrenten estos escollos, sin embargo Argentina, Bolivia y Venezuela tienen el peor desempeño, similar a los procedimientos y tiempos para solicitar licencias de construcción, donde Brasil se les une en peor indicador, esto supone economías que crecen pero que limitan el largo plazo.

Si bien los tiempos y procedimientos de registro de propiedades son importantes, los indicadores son variados y no indican que los países tengan menor o peor posición competitiva. Sin embargo el panorama en materia de pagos de tributos en tiempo y procedimientos si es relativamente importante, donde Brasil, Ecuador, Argentina, Bolivia y Venezuela tienen un mal desempeño.

Es relevante en el ambiente competitivo de los negocios tener pocos documentos de exportación o importación, donde Chile, Perú, Panamá y Puerto Rico han tenido notables mejoras contra Paraguay, Venezuela, Argentina y algunos países de Centroamérica, donde se tienen más documentos y a la vez más tiempo se demoran en exportar o importar.

Los países de la región tienen diversidad de procedimientos para asegurar contratos, de modo que esto no es tan crucial, sin embargo si es importante en el ambiente de negocios la alta variabilidad en los tiempos que demoran estos procesos, donde Guatemala, Colombia, Trinidad y Honduras tienen el peor desempeño.

En materia de salida del mercado si es relevante el costo que esto representa siendo los países de Centroamérica aquellos más costosos junto a Venezuela y México, esto supone que aquellos países que tienen esas debilidades en el ambiente para el desarrollo de los negocios son por lo general aquellos de menor competitividad.

Dentro del ciclo de negocios es altamente importante la fase de inicio, donde los procedimientos y costos de apertura así como los costos de licencias de construcción son claves, de igual modo es importante las facilidades para el comercio exterior y el aseguramiento o cumplimiento de contratos, en la medida que los costos de esto si es relevante para el ambiente competitivo de los negocios.

El análisis realizado sobre componentes del ambiente de negocios que afectan los indicadores de eficiencia, corrupción y competencia del gobierno tenemos como relevantes los costos de abrir negocios, puesto

que mejorar este indicador implica un estado más flexible y simple, evitando pagos no legales, aun cuando en este caso no es tan impactante, debido a que los países han hecho muchos esfuerzos en la fase de abrir negocios, pero sus costos siguen siendo altos. Con estas mejoras además se promueve la competencia.

En el caso de cumplir los contratos y los índices de corrupción, la relación es positiva, en la medida que no se renueven los sistemas legales de los países que son de por sí bastante lentos respecto de la dinámica económica.

Es muy importante que las economías promueven el comercio externo, porque la relación de esta variable con el desarrollo de la competencia en los mercados internos es muy alta, además el comercio externo promueve la eficiencia del estado en gran medida, debido a que ingresan al país competidores globales que exigen reformas inmediatas o se pierden inversiones.

Los costos de resolver quiebras impactan favorablemente en la eficiencia del gobierno y en menor medida en la corrupción, esto se debe a que los problemas no estriban aquí, sino en el aseguramiento de los contratos durante la vida del negocio, mientras que la eficiencia del estado se logra al tener procedimientos concursales simples y dirigidos por entidades especializadas en cada país. Estos costos de quiebra no son muy relevantes en el desarrollo del mercado.

La eficiencia del gobierno se ve explicada a modo general por la protección de los derechos de las personas o empresas que acceden al crédito (28% de ajuste), mientras que en el modelo de panel con efectos aleatorios se tuvo un ajuste de 65% donde la variable relevante es el número de procedimientos para abrir negocios. En buena cuenta un gobierno que desarrolla el mercado financiero sobre todo en la zona de empresas pequeñas (promoviendo su entrada formal) ganará mucha eficiencia. Usando el modelo de los efectos fijos encontramos que los

países de la región han mejorado su ranking relativo en eficiencia en 0.5 puestos en los últimos dos años, producto de las mejoras en los sistemas financieros y la flexibilidad en la entrada al mercado.

El modelo general sobre el índice de corrupción indica que ese se explica con los procedimientos seguidos para cumplir contratos y con la tasa de recuperación de los procesos de solución de insolvencias (ajuste al 27%) , mientras que el modelo de panel de efectos aleatorios tiene un ajuste de 73% y añade como relevante la variable costos para importar. En buena cuenta la corrupción se ve frenada en la medida que el sistema judicial sea más predecible en el aseguramiento de contratos, se tenga actores internacionales en el mercado local y finalmente los costos de salida del mercado sean mínimos o se logre recuperar en mayor parte los activos invertidos. En el caso de los efectos fijos, se ha ganado 1.26 puestos en el ranking competitivo para el año 2012, lo que representa un gran avance en los países de la región.

En el caso de la competencia en el mercado de los países, se tiene como variables relevantes el número de procedimientos para abrir negocios, los derechos de los empresarios que acceden al crédito, los pagos realizados de tributos sobre las ganancias y los costos para exportar e importar, todos con un ajuste de 57%. El modelo de efectos aleatorios no fue eficiente por una constante no significativa, mientras que el efecto fijo indicaba que la mejora de competitividad ganada en este aspecto ha sido muy relativa. Solo de 0.09 puestos en el ranking, la región tiene serias limitantes en promover la competencia en los mercados, países como Venezuela, Brasil, Bolivia, Ecuador y otros de Centroamérica limitan seriamente el desempeño en la región.

Los aspectos anteriores indican que los países en la región deben preocuparse no tanto del inicio de los negocios sino de promover el desarrollo de los mismos y la mejor salida del mercado ante insolvencias.

Se recomienda a los países tener una creciente apertura al mercado externo y desarrollar la competencia interna puesto que esto permitirá ganar eficiencia en el gobierno y reducir la corrupción. Además es clave a la hora de ganar competitividad global y con ello mejoras en el PBI per cápita.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aldashev, G. (2009). Legal institutions, political economy, and development. *Oxford Review of Economic Policy*, 25(2), 257-270.

Ambec, S., & Barla, P. (2002). A theoretical foundation of the Porter hypothesis. *Economics Letters*, 75(3), 355-360.

Anderson, R. K. (1994). Product quality regulation in open economies: Implications for trade. *Economics Letters*, 45(3), 343-347.

Antunes, A. R., & Cavalcanti, T. V. D. V. (2007). Start up costs, limited enforcement, and the hidden economy. *European Economic Review*, 51(1), 203-224.

Barro, R. J. (1991). *Economic growth in a cross section of countries* (No. w3120). National Bureau of Economic Research.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2003). Law and finance: why does legal origin matter?. *Journal of Comparative Economics*, 31(4), 653-675.

Cetrángolo, O., & Gómez Sabaini, J. C. (2007). *La tributación directa en América Latina y los desafíos a la imposición sobre la renta*. Cepal.

Daly, M. J., Mercier, P., & Schweitzer, T. (1988). The impact of tax reform on investment and saving incentives in Canada, the United States, the United Kingdom, and Japan. *Economics Letters*, 27(2), 159-165.

De Soto, H. et al. (1986). *El otro sendero: la revolución informal*. Instituto Libertad y Democracia. Editorial Oveja Negra, 1987.

Del Clad, D. (1998). Una nueva gestión pública para América Latina. *Centro latinoamericano de administración para el desarrollo Clad*.

Djankov, S., McLiesh, C., & Ramalho, R. M. (2006). Regulation and growth. *Economics Letters*, 92(3), 395-401.

Dobson, S., & Ramlogan-Dobson, C. (2012). Inequality, corruption and the informal sector. *Economics Letters*, 115(1), 104-107.

Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of public economics*, 76(3), 459-493.

Gersovitz, M. (2010). Taxation of profits when there are profits. *Economics Letters*, 107(2), 145-147.

Glaeser, E. L., & Shleifer, A. (2001). *The rise of the regulatory state* (No. w8650). National Bureau of Economic Research.

Konrad, K. A. (2011). Search costs and corporate income tax competition. *Economics Letters*, 112(2), 213-215.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The quality of government. *Journal of Law, Economics, and organization*, 15(1), 222-279.

Lapan, H., & Moschini, G. (2009). Quality certification standards in competitive markets: When consumers and producers (dis) agree. *Economics Letters*, 104(3), 144-147.

Lima, D., Elías, J., & Alvarez, M. (2008). Indicadores de comercio Exterior y Política Comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. *Documento de Proyecto. División de Comercio Internacional e Integración. Santiago de Chile: Naciones Unidas*.

- Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, 15, 43-64.
- Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). Legal determinants of external finance.
- Malmendier, U. (2009). Law and Finance" at the Origin". *Journal of Economic Literature*, 1076-1108.
- Mundial, B. (2007). Informalidad: escape y exclusión. *Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y El Caribe*.
- Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. 1025). Buenos Aires: Vergara.
- Roe, M. J., & Siegel, J. I. (2009). Finance and Politics: A Review Essay Based on Kenneth Dam's Analysis of Legal Traditions in" The Law-Growth Nexus". *Journal of Economic Literature*, 781-800.
- Samuelson, W. F. (1985). Competitive bidding with entry costs. *Economics Letters*, 17(1), 53-57.
- Sánchez, R. J. (2005). *Puertos y transporte marítimo en América Latina y el Caribe: un análisis de su desempeño reciente* (Vol. 82). United Nations Publications.
- Schwab, K., & Porter, M. (2008). The global competitiveness report 2008–2009. World Economic Forum.
- Schwab, K. (Ed.). (2009). The global competitiveness report 2009-2010. World Economic Forum.
- Topham, N. (1985). Excess burden and the marginal cost of public spending. *Economics Letters*, 17(1), 145-148.

World Bank Group and Price Waterhouse Coopers. (2011). *Paying Taxes 2010 - The Global Picture*.

World Bank, International Finance Corporation. (2011). *Doing Business 2010- 2011*. PalgraveMacMillan